全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

独家对话李嘉诚

真实记录首富之路的关键转折
首次披露传奇人生的隐秘细节

李嘉诚的哲学

谈商场 说成败
谈财富 说处世
谈事业 说人生

LIJIACHENG DE ZHEXUE

张笑恒 编著

独家对话李嘉诚
让马云、雷军、史玉柱
走出迷局的成功之道

北方联合出版传媒（集团）股份有限公司
万卷出版公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net
理想藏书5518

李嘉诚的哲学

谈商场　谈财富　谈事业
说成败　说处世　说人生

LIJIACHENG
DE
ZHEXUE

张笑恒 编著

北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和
理想藏书55188 www.55188.com

© 张笑恒 2015

图书在版编目（CIP）数据

李嘉诚的哲学 / 张笑恒编著. -- 沈阳 : 万卷出版公司，2015.9

ISBN 978-7-5470-3739-3

Ⅰ. ①李… Ⅱ. ①张… Ⅲ. ①李嘉诚—人生哲学—通俗读物 Ⅳ. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2015）第 168696 号

李嘉诚的哲学

责任编辑 邢和明
出 版 者 北方联合出版传媒（集团）股份有限公司
万卷出版公司
联系电话 024-23284090 010-57454988
经 销 各地新华书店
印 刷 北京市燕鑫印刷有限公司
版 次 2015 年 9 月第 1 版
印 次 2015 年 9 月第 1 次印刷
成品尺寸 170mm×240mm
印 张 16
字 数 250 千字
书 号 978-7-5470-3739-3
定 价 32.00 元

从书所有文字插图版式之版权归出版者所有 任何翻印必追究法律责任

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言

根据2015年彭博亿万富豪排行榜，李嘉诚以307亿美元的财富打败了马云，重新夺回了亚洲首富的宝座。

现已87岁高龄的李嘉诚依然在续写着不老的商界传奇。2015年1月9日，李嘉诚宣布，对其万亿商业版图革新重构。酝酿半年的“世纪大重组”，随之公布于众——伴随香港投资者多年的长江实业与和记黄埔，即将“寿终正寝”；两个全新的长和集团与长地集团，则呼之欲出。本次重组预计在2015年上半年完成，届时长和将成为规模更为庞大的跨国企业集团，业务遍及50多个国家。长地将成为香港最大的房地产上市公司之一，同时又是香港最大的上市酒店业主营运商。

说起李嘉诚的财富，除了让人神往、感叹外，很多人都想知道李嘉诚发财致富的秘诀在哪里？

香港某报曾报道说：“李嘉诚发迹的经过，其实是一个典型青年奋斗成功的励志式故事，一个年轻小伙子，赤手空拳，凭着一股干劲儿勤俭好学，刻苦辛劳，创立出自己的事业王国。”不过，李嘉诚自己认为，他事业有成的真正原因是“懂得做人的道理”，他曾不止一次对亲友面授机宜：“要想在商业上取得成功，首先要懂得做人的道理，因为世情才是大学问。”

生意场上，个人的性格魅力很重要。李嘉诚在做人处世方面的确有过人之处。李嘉诚先生追求无我，他的身上有诸多闪耀的人性光辉，他向来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

低调做人，从不和人为敌；他向来待人诚恳，从不在朋友和合作伙伴身上耍心计；他对待家庭尽心尽责，从没有人说李嘉诚有了钱之后就抛妻弃子、花天酒地；他一生清清白白、高风亮节，在香港鱼龙混杂的圈子里他从未和什么明星传过绯闻。他的勤勉、节俭、朴实、坦诚以及他的善待他人（包括竞争对手），为他的事业王国奠定了坚实基础。

成功依赖的自然是实力，但所谓“实力”并不像一般人想象的那样是金钱、关系或者学历。实力更是成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。李嘉诚曾说：“别人做8小时，我就做16个小时，起初别无他法，只能以勤补拙。”李嘉诚13岁丧父，为了养活母亲和三个弟妹，李嘉诚被迫辍学谋生。走上社会的李嘉诚就知道自己身上不仅肩负着父亲的重托也背负着全家人的希望，在之后的岁月里他不管是在钟表公司当泡茶扫地的小学徒还是在五金厂当推销员，他都踏踏实实地把这些工作当事业干，从来不敢懈怠，一直以来他都是最努力的一个，所以他一直也是最出色的那个，这种底层工作的经历让李嘉诚对社会有了深刻的了解，也磨练了他异于常人的意志力。

当然，李嘉诚也有自己的一套做生意的哲学，李氏帝国的崛起和李嘉诚做出的几次“抄底”的大手笔分不开，他总是能选择最佳的时机“高抛低入”然后在市场复苏的时候获得大量财富，这种大胆的投资战略是李嘉诚成功的关键因素。他会为了商机而冒险，但他却从不做冒进的没有把握的事情，他把公司的负债率通常都控制在20%—30%左右，并且在手中握有大量的现金用以应对危机……就是这些听起来简单的生意经让李嘉诚不惧危机并在数十年来稳坐全球华人首富的宝座。

近九十岁的李嘉诚，他用自己独特的样本式的传奇经历，将人生历程、成功之道、财富之悟熔于一炉，将自己一直秉承不弃的人生理念贯穿其中，造就了这部深含智慧、独具韵味而又深刻到直抵你内心的传世之作。股神沃伦·巴菲特说：“李先生是商业界的领袖，所有想赚钱的人都想效仿他。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

按照李先生所说的话做人、做生意，即使不能成为富豪，也绝不会是个穷人。”

本书通过从李嘉诚做人、做事和做生意三个方面来阐述李嘉诚的人生哲学，带领读者一探究竟。看李嘉诚如何获得第一桶金；如何从小老板变身“塑胶花大王”；如何依靠房地产财富暴涨；如何连续多年稳居首富宝座。字字句句，全是恳切之言；一页一篇，全是血汗经验，无一不闪烁着李嘉诚关于做人、做事、做生意的大谋略、大智慧。

成功不能复制，但经验可以借鉴！让我们以李嘉诚的财富人生为参照，吸收和借鉴李嘉诚的成功经验，学习李嘉诚做人的哲学、做事的哲学、做生意的哲学。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录
CONTENTS

第一篇　做人哲学

第一章　记住名誉是你最大的资产 /002

1. 有了信誉，自然就会有财路 002
2. 信誉要实实在在，不要夸夸其谈 004
3. 信誉是靠平时的点滴积累而成的 007
4. 一经承诺之后，便要负责到底..010
5. 重情重义，以德报德..013

第二章　有一种智慧叫低调 /017

1. 保持低调才能避免树大招风 017
2. 如果有骄傲的心，迟早有一天会碰壁 020
3. 做好事也不张扬 022
4. 为人谦和不摆架子，令人亲近..025
5. 和气生财是硬道理 028
6. 越是赚大钱的人，态度越谦虚..031

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章　重情重义得人心 /035

1. 多结善缘，自然多得人的帮助……035
2. 让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力……036
3. 那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友……039
4. 跟我合作过的人都成了好朋友……042
5. 舍利取义得人心……045
6. 不害人，乐于助人……049

第四章　内心宽阔，能包容一切 /052

1. 豁达乐观：被讽“奸商”自我解嘲……052
2. 早一些体会挣钱的不易是件好事……055
3. 万一真的失败了，也不必怨恨，慢慢寻找东山再起的机会……058
4. 听得进他人的意见……061
5. 身处逆境，镇定考虑如何应付……064
6. 有百折不挠的平常心……068

第二篇　做事哲学

第五章　顺势而为借力而动 /072

1. 优势互补，共谋双赢……072
2. 想变得更强大，就变竞争为合作……076
3. 借别人的钱，赚更多的钱……079

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 贵人相助，成功人生的支点 083
5. 借壳上市，省时省力又省财 085

第六章 稳扎稳打步步为“赢” /089

1. 凡事必有充分的准备然后才去做 089
2. “一夜暴富”往往意味着“一朝破产” 092
3. 冒险不等于冒进 095
4. 扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张 098
5. 将资金和风险一起分散 100
6. 机会面前，谨慎研究再下手 103
7. 深处瞬息万变的社会，要居安思危 106

第七章 坚守原则和底线 /109

1. 凡事“知止”最重要 109
2. 我绝不同意为了成功而不择手段 112
3. 见好就收，见坏更要收 114
4. 商人以利为重，但不能见利忘义 117
5. 亏损业务，当断则断 120
6. 过度发展就将淘汰 122

第八章 成功，10%靠运气 90%靠勤奋 /125

1. 不只为薪水工作，才能收获更多 125

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 人家做 8 个小时，我就做 16 个小时……128
3. 我的手表永远拨快 20 分钟……131
4. 我从不间断读新科技、新知识的书籍……134
5. 双脚踏到实地，才能跳得高远……136
6. 第一能吃苦，第二会吃苦……139
7. 当我们梦想更大成功的时候，要有更刻苦的准备……141

第三篇 做生意哲学

第九章 在竞争中成长 /146

1. 比对手快一点，就能赢……146
2. 知己知彼百战不殆……149
3. 经商为的是利润，不是为了竞争……152
4. 最大的对手永远是自己……154
5. 选择优秀的对手……157
6. 不让对方知道自己的底牌……160

第十章 眼界不同，结果不同 /164

1. 谋利当谋远……164
2. 放长线才能钓大鱼……167
3. 当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去……169
4. 抓住市场空缺点进行投资……173

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5. 与时俱进，把握互联网时代的机会……176
6. 想要颠覆别人，先要颠覆自己……179

第十一章　管理的艺术：做领袖而非老板 /183

1. 先对人好，收服人心……183
2. “唯才是用”……185
3. 对员工心存感恩……189
4. 沟通与尊重方可建立团队精神……192
5. 做仁慈的狮子……195
6. “不做老板做领袖”……199
7. 管别人之前做好自我管理……202

第十二章　未雨绸缪，在危险之处博取利润 /205

1. 要用 99% 的时间去考虑失败……205
2. 保持最低的负债率……208
3. 必须有大量的现金储存……211
4. 沧海横流，方显英雄本色……213
5. 见招拆招，变“危”为“机”……217
6. 开展新业务时，提前评估好自己是否输得起……221
7. 了解细节，掌握资讯，在事前防御危机的发生……224

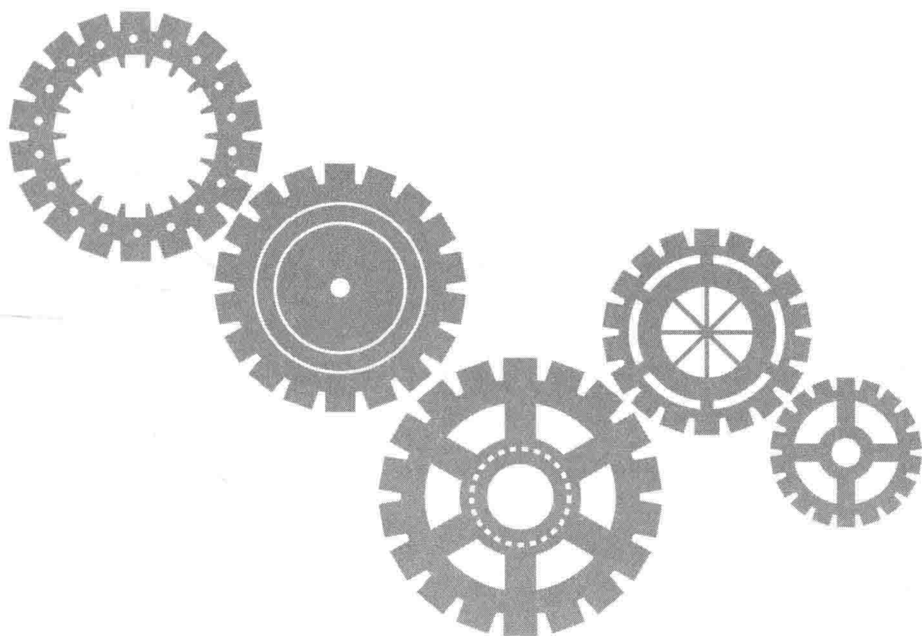
全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十三章　小利不舍，大利不来 /228

1. 分享：有钱大家赚 228
2. 放弃同样是一种胜利 231
3. 能进能退，不争一时之气 234
4. 充分考虑到对方的利益 236
5. 在明处吃亏，在暗中得利 239

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一篇 做人哲学



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一章 记住名誉是你最大的资产

1. 有了信誉，自然就会有财路

常言道："无誉不成商，无艰不成商，无巧不成商。"信誉是一切事业的基础，作为一个商人，以诚信立本，以信用立市，用最简单的方法做大买卖。诚信是成功商人身上最宝贵的品质，信用是商人能把生意做到全球的法宝。华人首富李嘉诚能有今天，离不开"诚信"两个字。

正如李嘉诚自己所说："人的一生最重要的是守信，我现在就算有十倍多的资金，也不足以应付那么多的生意，而且很多是别人来找我的，这些都是为人守信的结果。"

1979 年某一天，李嘉诚在记者招待会上宣布："长江实业以每股 7.1 元的价格，购买汇丰银行手中持占 22.4% 的 9000 万普通股的老牌英资财团和记黄埔有限公司股权。"

宣布之后，人们发现汇丰银行让售李嘉诚的和黄普通股价格只有市价的一半，并且同意李嘉诚暂付 20% 的现金便可控制如此庞大的公司。事后汇丰银行向记者透露："长江实业近年来成绩良佳，声誉又好，而和黄的业务脱离 1975 年的困境踏上轨道后，现在已有一定的成就。汇丰在此时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出售和黄股份是顺理成章的。汇丰银行出售其在和黄的股份，将有利于和黄股东长远的利益。我们坚信长江实业将为和黄未来发展做出极其宝贵的贡献。”这就说明了，信誉对企业的发展有多么重要，好的信誉会带来滚滚财源。

马云也说过：“在互联网金融体系里面，不需要抵押，需要信用；不需要关系，需要信用；不需要你挣多少钱，需要你踏踏实实为客户服务。这个平台能够了解你，并且能和别人说，你是诚实的还是不诚实的人，并且让信用等于财富，让勤劳诚信的人富起来，从而激励更多创新。”

诚信是一个人的立世之本，是商人发家的秘笈。真正的成功者是以诚实为做人准则，懂得诚实是获得彼此信任的基石。一个企业的开始意味着一个良好的信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是必须具备的商业道德，就像做人一样，忠诚、有义气。

企业一般有其特定的顾客和客户，只有不断积累信誉，才能抓住这些合作伙伴，获得回头客。不注意自己的信誉，在经营中欺骗顾客，就是在关闭企业利润来源的大门，到头来搬起石头砸自己的脚。

李嘉诚在创业的第五年，准备运一批塑胶玩具给外国客户，但对方在最后一刻却突然要求取消订单。这让处在创业初期的李嘉诚有点措手不及，他转念一想对于这个时候的自己，培养一个客户很不容易，要给客户留下好的印象。因此李嘉诚并没有向对方要求索赔，他对自己的货物很有信心，所以不愁销路。他很真诚地向对方表示，这次生意不成，以后还有机会，可以建立友好的关系。那次事件过去不久，突然有个美国客户登门拜访，订购了很多塑胶产品，原来该公司的一位高级职员，认识之前突然取消订单的那位外国客户，是由他介绍前来找李嘉诚的，说李嘉诚的公司不仅很有规模，而且信誉特别好。李嘉诚以自己的诚信赢得了别人的尊重，为自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己带来了滚滚财源。

如果说处于顺境时讲诚信很容易做到的话，那么在逆境中，许多人就很难继续坚持诚信了，正所谓“良心丧于困地”。生存环境越是严酷，人就越是需要自保，越容易产生道德危机，商业交易中就越是充满谎言和欺诈。资本的特性是为了赚取利润，人恰恰有趋利避害的本能，成本和回报之间，永远都在核算。然而，李嘉诚的诚信却能一贯坚持。不为蝇头小利所动做违背诚信的事、赚违背诚信的钱。

李嘉诚在创业之时就抱定这个信念，并且在后来的经商经历中，他也正是这样做的，从未越雷池一步。正因为如此，每当事业出现挫折时，他都可以凭借自己良好的信誉，改变被动的局面，顺利渡过难关，

信誉是做人和做企业的基本原则，也是成就事业的基础。李嘉诚说过：“一个公司建立了良好的信誉，成功和利润便会自然而来。我们做了这么多年生意，可以说其中有70%的机会是人家先找我的。”李嘉诚认为，信誉是企业能否向前发展的关键。他说：“无论在香港还是其他地方做生意，信用最重要。一时的损失将来还可以赚回来；但损失了信誉就什么事情也不能做了。”

2.信誉要实实在在，不要夸夸其谈

李嘉诚先生在谈自己的成功之道时曾感慨道：“生意人最紧要的是讲信誉、守信用，一个人不讲信誉、不守信用，谁还愿意和他做生意呢？”商道既是人道，创业者能否一步步获取成功，还是取决于为人处世是否讲求一定的原则。对于创业者而言，诚信做人，坦荡做事，是走向成功的必然通行证。信誉也必须讲求脚踏实地。

在李嘉诚看来，一个人一次失去了信用，也就永远失去了他人的信任。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他曾经说过："一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿意再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。"

俗话说"诚信走遍天下"，但信必须建立在事物上，一味夸夸其谈你的诚信，不足取信于人，更无法吸引消费者的青睐。

1977 年 6 月，李嘉诚购入大坑虎豹别墅的部分地皮，总计有 15 万平方英尺。与其说那块地是豪华的别墅区，虎豹别墅更像是一个规模宏伟、饶有特色的公园。这里有巍峨屹立的白塔，红墙碧瓦的亭台楼阁，雕梁画栋等等，还有各种传说中的人物泥塑及山洞、假山、展览馆等，集游乐、休闲、购物为一体，也正因为这些，它成为一处较为著名的旅游胜地。

李嘉诚购得此地皮后，在上面兴建了一座大厦。然而，李嘉诚却收到消息说游客们对此多有不满，多数指责大厦与整个别墅风格不统一，丧失了原有的人文景观。

李嘉诚立即下令停止在那块地皮上继续大兴土木，尽量保留别墅花园原貌。李嘉诚意识到，一意孤行，不顾及大众舆论，就会降低自己的名誉，损害自身以及企业的良好信誉。

李嘉诚成功秘诀的核心只有一个字：诚。正如他所说："我绝不同意为了成功而不择手段，如果这样，即使侥幸略有所得，也必不能长久。"他为了维护自己的信誉，始终将"诚"放在"利"的前面。宁愿放弃开发地皮获得的丰厚利润也不愿降低自己在大众心中的良好信誉，他甚至承认"我把信誉视为自己的第二生命"，可见一斑。

然而我们生活中的一些商家，为了敛财，想尽办法投机取巧，一味地走捷径。不惜弄虚作假，制造假新闻，假传单，大肆宣扬夸赞产品质量，承诺售后服务蒙骗顾客的眼睛，哄骗顾客的耳朵，这样的例子不胜枚举，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酿成的悲剧也不在少数。也正是这些无良的商家，让一个拥有五千年优秀传统的民族，正在遭受“诚信”危机的困扰。

李嘉诚在 1998 年接受香港电台访问时说道：“诚信是做出来的，人们不是看你怎么说，而是看你怎么做。越是在困境下，在危机中越能检验一个企业的诚信度。在逆境的时候，你要自己问自己是否有足够的条件。当我自己处于逆境的时候，我认为我能够！因为我有毅力，肯建立一种信誉。”

李嘉诚创办塑胶厂，却因资金有限，设备不足，严重地阻碍生产规模的扩大。而这时，一位欧洲的批发商有意与李嘉诚合作。这位批发商了解到李嘉诚的境况，便应承如果他有实力雄厚的公司或个人担保就答应合作。

经过一番尝试，李嘉诚并没有找到担保人。第二日，李嘉诚拿出 9 款样品，默默地放在批发商面前。批发商原本只有订购 3 种产品的意向，结果，李嘉诚拿出 9 款样品供他参考。

在谈生意之始，李嘉诚直率地告诉批发商：“承蒙您对本公司样品的厚爱，我和我的设计师，花费的精力和时间总算没有白费。我是非常非常希望能与先生做生意。可实在找不到殷实的厂商为我担保，十分抱歉。”

批发商并不发言，李嘉诚继续诚恳地请客户相信他以及身后企业的信誉。而正是李嘉诚的诚恳执著，深深打动了批发商，并答应与他长期合作，还说已经为李嘉诚找到一位很好的担保人。李嘉诚疑惑，批发商微笑道：“这个担保人就是你，你的真诚和信用，就是最好的担保。”

“信誉就要实实在在，不要夸夸其谈”，我们常说做事要做到实处，信誉也是一样，如果你是一个信口开河的人就很少有人愿意与你交往了，如果你总是想着“空手套白狼”的好事，身边的人就都会对你疏而远之。无论是做人还是做事，讲信誉就要像李嘉诚这样，以诚待人，尽量用自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的行动去赢得别人的尊重。我认为，大家都想看到的是做在实处的感动，而不是挂在口边的信誉。

在商业社会，商户之间时刻都进行着各种交易。大到数百亿的贸易、小到几块钱的买卖，每个人都在充当着消费者的角色。在这个过程中信誉是一个公司的无形资产，虽不能令人直接获利，但其对经商行为和经营利润的影响却是巨大的。真正聪明有远见的商人，都会竭力维护自己的商誉，他们所追求的是稳定的顾客和长久的利益。

因此，我们知道失去信用的危害是巨大的。同样，拥有信用的好处也是巨大的，守信是成功的关键之一，当你拥有了守信这顶荣誉之顶时，你的生活、事业乃至人生都将走向成功！如果一个人想使自己的信用破败那是再简单不过的事情了，即使你一直有诚实守信的历史，但只要你从现在开始变得糊涂起来，不再把事情放在心上，要小聪明，糊弄他人，过不了多久，便会成为众叛亲离。

3. 信誉是靠平时的点滴积累而成的

李嘉诚曾说："信誉，诚实，也是生命，有时比自己的生命还重要。"企业想要持久地抓住合作伙伴，只有不断积累信誉，才能获得回头客，不注重自身信誉，欺骗顾客，是在关闭企业利润来源的大门，到头来搬起石头砸自己的脚。

有人提及"信誉的价格远比金钱珍贵"，一家生意红火的企业，必定是从创业初始便具备良好的信用。

凡是精明的商人必懂得更多的人情世故，天下最大的网是人网，一个人夸好，就会传播到第二个人耳中，这一传十，十传百，财富就像滚雪球一样，越滚越雄厚。

成功需要积累经验，而信誉需要时时刻刻的积累，来不得半点掺假。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

水滴石穿，需要坚持不懈，累积信誉就是累积财富。

2014 年 7 月 7 日香港长实主席李嘉诚继续投资科技行业。连李嘉诚的私人基金“维港投资”在内多家创投基金，合共约 3666 万元的 A 轮投资。今次投资的公司是“个人信誉网站”——Traity，该网希望透过数据分析，为每个用户建立一个“信誉护照”，证明其本人是“信得过”，旨在消灭互联网上的一切骗子！

2012 年成立于西班牙的 Traity，“我们希望能透过建立一个信誉标准，创造一个互信的世界”。据了解，每一位使用 Traity 的用户其个人过去于社交网站上的数据以及网上交易数据的事务历史记录，都会用作分析其本人的信誉度，并建立一个“信誉护照”。

随着互联网发展成熟，我们需要与陌生人交流机会愈来愈多，为确保安全，Traity 的“信誉护照”会成为一个信誉标准，增加社会间的透明度。而李嘉诚投资的资金会用于两处，其一是增加 Traity 的知名度，让人认同其出产的“信誉护照”；其二是与企业合作，增加“信誉护照”的使用，加快人与人之间的互动，令认识陌生人都可变为安全的事。

在 2014 年六月汕头大学的毕业典礼上，李嘉诚发表演讲时说道：“我忧心，人与人之间欠缺互信；信任是凝聚理性社会一个重要的环节，当它未能成为润泽社会的‘正能量’，当大家总觉得一切在变味，对一切存疑，认为公平公正公义被腐蚀时，政经生态均会走向恶性循环的大滑坡；构建社会信任——是民族最好的无形资产。”李嘉诚不仅注重自身的信誉，也对当今社会上人与人之间欠缺互信，表示忧虑。他选择投资信誉网站，很大程度上是为了化解心中的忧虑。正是因为他时时刻刻对信誉的重视与牵挂，一点一滴的累积不仅建造起了一座庞大的商业帝国，同时也给自己织起了一张信誉的网作为屏障。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚曾说："不论在香港，还是在其他地方做生意，信用都是最重要的。一时的损失将来还可以赚回来，但损失了信誉就什么事情也不能做了。"李嘉诚之所以在商场上如鱼得水，以弱制强，靠的就是多年积累的良好信誉。因此，建立良好的信誉是成功商人必备的基本条件。

总之，做人一定要注重积累自己的信誉，不管是交朋友还是做生意首先就是要相互之间取得信任，要不然一段虚假的关系又能结出什么友谊之果呢？老子认为：事物得到同一，便有了顺利与祥和；事物失去同一，也就失去了和平与安宁。表现在经商活动中就是，厚道做人，表里如一，讲求信誉，才能广结善缘，赢得合作伙伴和顾客的信赖。

1990年，李嘉诚的夫人庄月明女士去世。刚刚六十出头的李嘉诚，仍然精神矍铄，身体健康，又拥有万贯家财，但是李嘉诚的私生活却始终很检点，从不放纵自己，与其他绯闻缠身的富商不同，李嘉诚对妻子忠贞不渝，因此也从没有人敢向他提及续娶之事。

有一次，香港资深女记者林燕妮赴长江总部，与李嘉诚商谈广告事宜。"奇怪的是，一坐下来，他开腔的并非谈公事，而是澄清传媒对他的绯闻传言。"

李嘉诚解释说："我跟某某港姐绝对没关系，亦不认识，外边乱讲。地产商不止一个姓李的，传媒也没有说是'长江'的李姓地产商，更没描绘该李姓地产商高高额头，戴眼镜，平时好穿黑色西装，说话带潮州口音。"林燕妮事后说："我们是做广告的，绯闻我们不关心，但他显然十分介意。"

李嘉诚无时无刻不在注意维护自己的名誉。名誉是一个人最大的资产，而对名誉的维护与积累，可以赢得更多人的信赖与支持，对事业的发展有很大的好处；事业成功后，更需要维护自己的名誉，成功的人更容易受到更多的攻击和中伤，只有洁身自好，才不会被人抓住把柄，才能维护自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的公众形象，扩大自己的影响力。使生意越来越好。

良好的信誉会给一个商人带来不可估量的财富。李嘉诚之所以能够事事做得成功，除了个人实力，便是一直以来累积的良好信誉。虽说商场无人情可言，残酷如战场，但李嘉诚的亲身经历告诉我们：一个注重信誉，并且时刻维护个人信誉的人才能得到更多的帮助。

说到对信誉的积累，我们做人也是一样，只有在朋友或熟人之间积累起良好的信誉，有一个值得依靠的社交网络，我们的人生之路才会走得平坦一些。俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，如果你有一个良好的信誉你出门在外遇到难事，即使不出口求助，只要朋友们知道你有难，肯定都会对你施以援手；如果你是一个不讲信用，信誉极差的人，即使你求人帮你，别人也不敢帮你，正是因为你信誉差，就连朋友亲戚也会远远躲避你，怕跟你这种坑蒙拐骗的人交往会带来厄运。

因此，良好的商业信誉，是一个立足长远的商人所应当具备的最基本的品行和能力。

4. 一经承诺之后，便要负责到底

李嘉诚先生说：“如果要取得别人的信任，你就必须做出承诺，在做每一个承诺之前，必须经过详细的审查和考虑。一经承诺之后，便要负责到底。即使中途有困难，也要坚守诺言，贯彻到底。”

一个有信用的商人，比起一个没有信用、懒散、乱花钱、不求上进的人，必有更多机会。当你建立了良好的信誉后，成功、利润便会随之而至。李嘉诚用了短短几十年的时间，由一个一无所有的茶楼伙计变成了拥有数百亿美元的一代巨商。他成功的蜕变成为商界的传奇。阿里巴巴在纽约上市以后马云一度成为华人首富，但是十一日之后李嘉诚重新问鼎首富位置，就可以看出李嘉诚首富的位置已经是多么不易撼动的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚刚刚开始创业时，经常会经过香港的皇后大道。在那条路上，他几乎每天都能看到一个外省行乞的妇人。这个妇人从来没有向他要过钱，但是他每一次都会给她钱。过了一段时间，李嘉诚觉得这个妇人应该有一份正当的职业，而不应该每天乞讨。于是，他就询问她会不会卖报纸，她说有同乡干这行，于是李嘉诚约好了日期让她带同乡来见他。

不巧的是，那一天刚好有一个顾客要来参观他的工厂，李嘉诚必须接待。这可怎么办？信守诺言是做人的根本，他深知这一点。于是在与客户交谈的过程中，李嘉诚突然说："Excuseme！"便匆忙离开了。大家都以为他去了洗手间。事实上，李嘉诚跑出工厂，驾车奔向约定地点。途中他一路狂奔，如约。见到那个乞丐后，他把钱交给了她。并要求她答应一件事，就是要努力工作，不要再让他看见她在香港任何地方伸手向人要钱。

办完这件事，李嘉诚又匆匆赶回工厂，顾客正在焦急地等着他，见他回来就说："为什么洗手间里找不到你？"他歉意地笑笑，这事就过去了。

注重承诺，诚实守信，是企业不断开创规模的资本。生意人每对消费者做出一项承诺，便是赌上了整个企业的名誉。一些小商小贩认为承诺能否兑现无关紧要，东西卖出去才是关键性的胜利，这就是一次性买卖，但对于一个企业来讲，不守诚信，只做一次性买卖，会将生意做断，做绝，无法在商界立足。

对别人许下承诺，别人自然而然依靠于你，可一旦发现你开的是"空头支票"，说话不算数，就会对你产生强烈的反感。无论处于困境还是逆境，你都不能透支自己的信用。只有守住信用，才能赢得别人的信赖，获得别人的支持，生意才能越做越好。

香港亚洲金融集团董事长陈有庆说："20世纪的五六十年代，很多银行贷款都是没有抵押的，那时靠的就是一个'信'字，我们那个时代一个优秀的传统就是重情守信，我的父亲是这样做的，我也是这样做的。"对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于一个商人来说，最能给自己增加成功资本的不是精明的头脑，而是可靠、守信的态度，是一诺千金的大丈夫行径。

1973 年，王永庆的台塑公司为扩建厂房，向社会承诺增资股将以每股 244 元的价格出售，因此，股东们踊跃投资。然而这一年却爆发了石油危机。台湾的石油业也受到了巨大冲击，股价大跌。股市上议论纷纷，希望台塑能够补足承销价与市场价之间的差额。

而王永庆表示如果 6 月 30 日的收盘价格超不过 244 元，台塑将以这一天的收盘价为标准，补足差价。结果，6 月 30 日的收盘价只有每股 202 元。王永庆一诺千金，每股退给股东 42 元，这使得台塑损失了 4000 万元。

有人说王永庆是傻子。但王永庆说："做生意，不能光盯着钱看，应该把眼光放远些。台塑损失了 4000 万元，但换来的是千金难买的信誉。"

果然，股东们相信，不论股市行情如何变化，在台塑投资，绝对不会有错。后来，台塑由石化工业转向电子工业，虽然风险很大。股东们继续支持王永庆，因为王永庆承诺了股东们将会获得更多的红利收入。

李嘉诚认为："做生意，说一句算一句，答应人家的事，不能反悔，不然叫人家看不起，以后就吃不开了。"诺言不是随随便便说说就了事的，嘴上答应的事，一定要实现，这叫信守诺言。在李嘉诚的生意经里，"信"从来没有消失过。他做生意时，讲信誉、重承诺，注重良好的商业信誉，使消费者依赖自己，建立稳定的顾客关系，保证商品销售无阻、顾客盈门。

对于守信和成功的关系，李嘉诚做了这样一个精辟的论述："一个企业的开始意味着一个良好信誉的开始，有了信誉，自然就会有财路，这是经商中必须具备的商业道德。就像做人一样，要忠诚、有义气。对自己说出的每一句话、作出的每一个承诺，一定要牢牢记在心里，并且一定要做到。当你建立了良好的信誉后，成功、利润便会随之而来。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做生意，信用越好，越能成功的推销自己，但也不能轻易许诺，除非你有足够的把握能够完成，费力不讨好的事情最好不要去碰，也别抱着侥幸能被原谅或者无足挂齿的心理，一诺掷千金，食言等于欺骗，小到关乎你个人，大到损害企业的利益。

5. 重情重义，以德报德

梁山好汉之所以甘心以手无缚鸡之力的宋江为长者尊，便是因为宋江重情重义，平素为人仗义，待人诚恳，总是在别人最需要帮助的时候出手相助，为了朋友可以挥金如土，时人称其为“及时雨”宋江。众人因为他“重情重义”所以敬重他，所以信服他。

李嘉诚说：“讲信用，够朋友。这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的事。”李嘉诚从未因自己获得的数以千亿计财富而骄傲过，但是他对自己重情重义、善与人交的品德却推崇备至，这个在华人首富的宝座上一坐十五年的商业巨人，原来并不把钱看在眼里。

商场上有一则不成文的规则：“人脉决定财脉。”如果你没有结下善缘，积攒下良好的人际网络，就很难在困境时打开局面，如果你是一个“重情重义，以德报德”的人，你身边肯定少不了有情有义的朋友。

杜辉廉是证券专家，后来，李嘉诚与他结下了不解之缘。李嘉诚多次邀请杜辉廉担任长实董事长，但都被杜辉廉谢绝了。但这并没因此影响两人的情义，杜辉廉依旧经常尽心尽力给李嘉诚出谋划策。

1988 年底，杜辉廉与好友梁伯韬共同创办百富勤融资公司，李嘉诚当即决定帮助百富勤，以报杜辉廉的相助之恩。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

百富勤公司35%的股份掌握在杜辉廉和梁伯韬手中，其余股份由李嘉诚邀请包括他在内的18路商界巨头参股。这些富豪也得到过杜辉廉的帮助，在接到李嘉诚的邀请后，便慨然允诺。他们的参与只是出于情义，以德报德，帮他二人壮其声威，并不干预任何政事。

当百富勤站稳脚跟，在商业界有一定地位后，李嘉诚等人主动转减自己所持的股份，让杜辉廉和梁伯韬的持股量达到安全线。尽管李嘉诚只是出于情义，并不想从杜辉廉那里赚取分毫，但他所持的5.1%的股份，仍然为他带来了大笔红利。

我们看得出来杜辉廉、李嘉诚皆是性情中人，他们交往时体现出的情义与美德，也是致使他们取得成功的重要因素。有情有义者方能体现出个人的诚信，做人就是这样，没有几个情义较深的朋友，一旦事业陷入危机，想要获得实心实意的帮助，仿若“天方夜谭”。

李嘉诚一直认为，有钱要大家赚，利润更要让大家一起分享，做人不可自私自利，有情有义才有人愿意与之合作。作为最大投资商，你拿10%的股份很公正，拿12%也没什么，但是如果只拿8%的股份，将其余回报给那些曾经支持过你的人，虽让小利，但你的财源将源源不断而来。

重情重义不是用嘴巴说说那么简单，而是要实实在在地去做，从内心对每一个帮助过自己的人带着感激之情，更要以实际行动来表达。

1973年，当世界危机波及香港的时候，李嘉诚做了一件功德无量的事，至今仍被香港商界传为佳话。香港经济的依赖性很强，塑料原料全部依赖进口，因此受价格的影响也最大。危机爆发前每磅塑料原料的价格是0.65港元，危机爆发后涨到每磅4.5港元。当时李嘉诚由于在塑料业的实力以及在经商过程中获得良好的声誉，已经是香港塑料制造业商会主席，但他的经营重点已经逐步转移到地产上了，因此，这场塑料危机，对他的影响

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并不是很大。况且，长江塑料公司本身也有充足的原料储备。

尽管这件事与自己的利害关系不大，李嘉诚还是毫不犹豫地挂帅救业。在他的倡议和组织下，数百家塑料厂入股组建了联合塑料原料公司。原先单个塑料厂家的购货量太小，无法达到交易额度，现在由联合塑料公司出面，需求量比进口商还大，可以直接由国外进口塑料原料，进行交易。所购进的原料，全部按市价分配给股东厂家。在厂家的联盟面前，进口商的垄断也就不攻自破了。这样笼罩全港塑料业达两年之久的原料危机，一下被消除了。

不但如此，李嘉诚在这次救业大行动中，还将长江塑料公司的12.43万磅原料，以低于市价一半的价格救援待料的会员厂家。可以直接购入国外出口商的原料后，他又把长江塑料公司本身的20万磅配额，以原价优先转让给需求量大的厂家。在此次危难中，得到李嘉诚帮助的厂家达数百家。李嘉诚因此被称为香港塑料业的“救世主”。李嘉诚救人于危难中的义举，为他树立起崇高的商业形象。他的名气和声望回馈的无疑是无尽的生意和财富。

以重义轻利、以德报德的情怀经商的人，虽然有时候显得很傻，但却往往也能因此积累厚实的人脉和口碑，从而建立起隐形的财富气场。而这些会成为企业发展的潜在资源，使企业发展拥有充足的后劲，从而为经营者创造出更多的财富。李嘉诚的为人有口皆碑，这是生意兴隆的人际基础。李嘉诚学识广博，待人诚恳，这便是他独特的魅力所在，重情重义者，走到哪里都会有人扶持，使人们乐意与之交友。

20世纪70年代后期，塑胶花已经过了黄金时期，后来，塑胶花厂关闭，但李嘉诚为了感谢那些老员工多年以来对他事业的支持以及帮助，将那些老员工安排在大厦里干管理事宜。李嘉诚对此说：“一间企业就像一个家庭，他们是企业的功臣，理应得到这样的待遇。现在他们老了，作为晚一辈，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就该负起照顾他们的义务。”

一直以来商人都以利益为先，只要求赚钱，商人不是慈善家，商场更无情，而李嘉诚却化无情为有情，为自己在商业界赢得了一个又一个美名与支持的掌声。创业也好，守业也罢，无论是对帮助过自己的人，还是员工，都抱着以德报德的态度，才能令他人信服与尊敬，除了能在危难之际得到他人的帮助，更能够为身后的企业树立起诚信的招牌，乃至为整个社会立起一种“道德模范”的风尚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二章　有一种智慧叫低调

1. 保持低调才能避免树大招风

李嘉诚先生说：“保持低调，才能避免树大招风，才能避免成为别人进攻的靶子。如果你不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。”

永远牢记做人的本分，是人生常胜、基业长青的法宝。一个不过分张扬、自我表现的人，会显得与众不同；一个不自以为是的人，会赢得别人的尊重；一个不自负的人，会不断进步。做人低调才有底蕴、有内涵，做生意也能一如既往地把生意做好，这就是可贵的本分意识。因为本分，才不会超越界限，不会做出破坏规矩的事情，生意才能长长久久。

成功后的李嘉诚依然保持着谦逊的态度，拥有显赫的地位却没有颐指气使、不可一世，依然保持着低调、平和的心态，不论对什么人，总是态度和善。

与长江实业有着密切业务联系的香港广告界著名人士林燕妮曾经讲过这样一件事情。

以前，香港的广告市场是买方市场，基本上都是广告商主动寻找客户，寻求合作，而客户根本就不用担心会找不到好的广告公司。所以，很多企

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业总是盛气凌人，根本就不把广告商放在眼里。

有一次，林燕妮到长江实业的总部洽谈生意。令她诧异的是，李嘉诚想得十分周到，派服务员在地下电梯门口等待，把林燕妮等人接到了楼上。恰好那天下雨了，林燕妮被雨水淋湿了，李嘉诚看到这种情形，连忙帮着她脱下外衣，并亲手挂在旁边的衣架上，根本没有什么大老板的做派。

事实上，李嘉诚一直以来都显得平易近人，不管是与他共事的员工还是与他合作过的客户，从未有人见过他发过脾气。这与他平和的做人心态有很大的关系。这是帮助他在生意上取得巨大成就的一个很重要的原因。

古语有云：“木秀于林，风必摧之。”一个人取得成功，或者身在高处，难免遭人忌妒。只有行事低调，才能避免树大招风。如果你不过分显示自己，就不会遭到别人的敌视。这样生意才能长久地做下去。

有道是：“地低成海，人低成王。低调做人不仅是一种境界，一种风范，更是一种思想，一种哲学。”一个人尤其在身处高位时，更应该懂得低调做人的道理，你站在众人之前，并不是所有人都是衷心祝福你的，有些就想在你掉下来时看你的笑话，不要以为自己手中有钱、有权了就觉得不可一世可以为所欲为，很多人就是因为有权有钱以后才输得最惨。不管名有多显，位有多高，钱有多丰，面对纷繁复杂的社会，低调做人才是最好的处世之道。

李嘉诚为人谦虚谨慎，毫无风头意识，尽可能保持低调，他特别忌讳树大招风。他曾经有感而发，“在看苏东坡的故事后，就知道什么叫无故伤害。苏东坡没有野心，但就是被人陷害了，他弟弟说得对：‘我哥哥错在出名，错在太高调。’这个真是很无奈的过失。”

2013 年，李嘉诚在接受媒体专访时，首次公开讲述长子李泽钜被绑架一事。作为李家长子的李泽钜，曾于18年前被绰号“大富豪”的张子强绑架，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并勒索20亿港元。

李嘉诚说，当时，绑匪张子强单枪匹马地到李家，声称长子李泽钜已被他绑架，需要李家支付20亿港元赎人。李嘉诚当时非常镇定，马上同意了绑匪的这一要求，但表示“现金只有10亿，如果你要，我可以到银行给你提取。”面对镇定从容的李嘉诚，绑匪张子强感到非常意外，并询问他为何如此冷静。李嘉诚回答道：“因为这次是我错了，我们在香港知名度这么高，但是一点防备都没有，比如我去打球，早上5点多自己开车去新界，在路上，几部车就可以把我围下来，而我竟然一点防备都没有，我要仔细检讨一下。”

李家提供巨额赎金之后，李泽钜被释放，第二天便如什么都没发生一样，照样去公司上班。

这段往事虽然一直在坊间流传，但从未见诸报端。李嘉诚想他一生行事低调谨慎，还是难免树大招风，俗话说“不怕贼偷就怕贼惦记”，他为了避免再次被这些亡命之徒侵扰，甚至都没报警，直接付给了绑匪10.38亿港元换回了李泽钜的性命。十几年一直在香港传媒界将这段往事压着，不让公之于世，就是因为怕树大招风遭人嫉恨报复。

1993年8月，李泽楷没有接受父亲的安排，担任和黄公司总裁，而是要自立门户，李嘉诚显得很宽纵：“年轻人到底有自己的理想，和黄管理层有人手，我不会强迫他做。”他送给儿子一句话，就是“树大招风，保持低调”。也是为了告诫儿子做人最忌讳的就是因“树大招风”而引来无谓的麻烦。

这些年来，李嘉诚除了在做公益事业方面以外，一直保持着低调的状态。在他的生活中没有地位高低的概念，待人诚恳、不摆架子，没有让人产生“距离感”。在消费上，他不骄奢淫逸、大肆挥霍，这种低调、谦逊的作风，让他远离了骄傲自大和无知，是他把生意做长做久的重要原因。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 如果有骄傲的心，迟早有一天会碰壁

李嘉诚曾经这样说过："我表面谦虚，其实很骄傲，别人天天保持现状，而自己老想着一直爬上去，所以当我做生意时，就警惕自己，若我继续有这个骄傲的心，迟早有一天是会碰壁的。"

"满招损，谦受益"这是亘古不变的真理。尤其是在商场，竞争激烈，你追我赶，只要你稍微松懈，就会有后来者居上。要想保持事业的平稳发展，就必须保持谦虚谨慎，不骄不躁的心态，在成功面前，仍能保持这种心态，事业就会蒸蒸日上。

李嘉诚是世界华人的骄傲，更是商界人士顶礼膜拜的偶像。这不仅是因为他拥有巨额的财富，最重要的是他富而不骄的人生态度。

做生意就像是在大海里行船，时刻都要保持警惕，否则，就会有翻船的可能。所以，在取得胜利的时候，不能滋生骄傲情绪。殊不知胜利中就潜藏着失败的危机。那么李嘉诚在商场中打拼那么长时间，为什么能够始终保持领先地位，让集团获得持续发展呢？归根结底，在于李嘉诚无论任何时候，都保持着警惕，不让骄傲自大的想法迷惑那份宝贵的理性。

美国著名作家马克·吐温由商人转向文学创作之后，才华迅速展露出来，并因一本《跳蛙》而声名鹊起，一下子由原来的穷困潦倒变成了腰缠万贯。这不但刺激了大量热爱写作的人更加坚守自己的梦想，还吸引了一些无所事事但自以为是的青年投入写作，罗杰尔就是后者当中的一个。

不得不说，罗杰尔真是没有写作的天分，但是他却一直自信满满，认为自己天生就是当作家的料。在遭遇出版社一次又一次的退稿之后，骄傲的罗杰尔自视其作品为无人理解的阳春白雪，便把他的退稿连同一封信一起寄给了马克·吐温，并在信的末端写了这么一段话："听说，磷质非常有益于大脑，而鱼骨是含磷最丰富的东西，所以我天天都吃鱼，以便能够

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

早日成为像您那样的大作家。请问您吃过多少鱼？吃的是哪一种呢？”

马克·吐温看过这个青年的稿子又看过这个青年的信之后，感到哭笑不得，于是便提笔给这位青年回了一封极短的信：“照你的稿子看，你得吃一对鲸鱼才行。”

罗杰尔空有一颗骄傲的心，却不知唯有努力才可以成为生活的强者、唯有勤奋才可以攀上人生的高峰。如果天才的脑袋是因为吃鱼而得来的话，那么这个世界就有太多天才了。如果我们做人不问实际，空有一颗“骄傲的心”，那么等待我们的就是一次又一次的碰壁，直到我们被撞得头破血流才明白自己之前是多么鲁莽与无知。

李嘉诚时刻注意保持头脑的清醒，不被成功冲昏头脑。他从来都是把自己的成就以八折来计算，以此压抑自己的自满情绪，保持冷静、理性的头脑。时刻都不忘记自己失败的经历，任何时候，他都牢记这些教训，压制骄傲的想法，提醒自己检讨不合时宜的做法。

他从来不炫耀自己的成就，不论何时何地都保持谦虚的态度，即使成功后也是这样。李嘉诚在汕头大学毕业礼上说过：“希腊哲学家对‘卓越’与‘自负’有一个非常发人深省的观念，他们相信每一个人都有责任把自己的潜能发挥得淋漓尽致，但同时，人的内心应有一诫条，不能自欺地认为自己具有超越实际的能力，系统性夸大变成自我膨胀幻象，如陷两难深渊，你会被动地不自觉地步往失败之宿命。”

李嘉诚蝉联华人首富榜十五年，可以说是“富可敌国”了。但是，他却喜欢乘坐普通的轿车上下班，有时候也乘坐的士。他的办公室也装修得极为简单朴素，最耀眼的装饰品也只是曾国藩手书的一副字。

在饮食方面，李嘉诚的标准是一菜一汤，或者二菜一汤，饭后加一个水果。有时他还喜欢吃稀饭或者咖啡、牛奶、面包。在公司总部宴会厅宴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

请客人，通常连水果在内八道菜，碗是小号的碗，分量都是控制的。没有大鱼大肉，只令客人吃到恰好，不致胀腹，也不致不够，更不使浪费。

可以说，李嘉诚多年来一直过的都是普通人的生活，有时甚至比有些普通人还普通。其实，想想也并不奇怪，李嘉诚早已经功成名就，根本不需要炫耀什么衣饰和身份了。他的成功和声望来自于每一次的作为，以及荣耀背后的那一份淡定。

李嘉诚但凡是在人前从不以骄傲之心示人，与人交往也从不故意拿捏首富的架子、表露一种“为长者尊”的优越感，反而处处显得平易近人、待人以诚。这就是一个人，处世几十年积淀下的人格魅力。

李嘉诚在一次演讲中说：“我有什么心愿？我有宏伟的梦想，我懂不懂得什么是节制的热情？我有拼战命运的决心，我有没有面对恐惧的勇气？我有信息有机会，有没有实用智慧的心思？我自信能力天赋过人，有没有面对顺流逆流时懂得适如其分处理的心力？”我想这是他一生唯一为自己在人前骄傲的一次。因为发生在他身上的一切足以说明，这些优秀的素质他不仅有而且做得非常出色。

在我们的人生和事业顺利的时候，大多数人都会把功劳归功于自己，由此变得骄傲自大，不可一世，而这很容易导致下一次的失败。在商场摸爬滚打多年的李嘉诚知道，如果稍微走错一步，就有可能造成满盘皆输的败局。所以面对成功的时候，他没有一丝骄傲，也不会有任何的麻痹大意。李嘉诚能把生意做到如今的规模，也得益于他有一颗不骄傲的心。

3. 做好事也不张扬

李嘉诚是个道德至上的人，他将自己的名誉看作自己的“第二生命”。但他却从来不会用自己斥巨资成立的慈善机构“李嘉诚基金会”的名义来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为自己的名誉添彩，他为人类的教育、医疗、文化方面的公益事业做出了巨大贡献，却从未有一项捐献是冠以自己的名称的。

一次在谈及捐赠情况时，李嘉诚说："一个人生活其实很简单，需要的钱不是很多的，曾有人问我一共捐出了多少钱，我说我一向没统计，大抵有几十亿，也可能没人信。"之所以没人信他，不是说他没有那么多钱，或者他不肯捐出那么多钱，而是他做好事从不张扬，即使是慈善这种造福社会、造福民众的壮举，他都是在私下里默默地去做，相比其他慈善家高调行善，这位华人首富却显得很低调，即使李嘉诚基金会成立以来已经捐出了80亿港元的善款。

"我的钱来自社会，也应该用于社会。我已不再需要更多的钱，我赚钱不是只为了自己，为了公司，为了股东，也为了替社会多做些公益事业，把多余的钱分给那些残疾及贫困的人。"李嘉诚是这样说的，也是这样做的。他多行善事，心系天下苍生。他深有感触地说，成功之后，利用多余资金做我内心想做的善事，方寸间自有天地。他一生有许多好"作品"，但最满意的"杰作"不是他国际化的"经济王国"，而是他于1980年成立的李嘉诚基金会，他将基金会称作是自己的"第三个儿子"。李嘉诚曾多次强调指出，基金会是100%做慈善，帮助有需要的人，只是一直不喜欢将基金会用慈善两个字。他觉得自己只是一个生意人，而现在凭借自己的能力回馈社会也是理所当然，并觉得自己就是在做慈善。李嘉诚还表示，无论其家族成员或是董事，都不能从基金会拿取一分一毫，基金会是百分百做捐献的。

他一生为香港和故乡捐助了很多钱，办了许多好事，但他不张扬，不宣传，低调做人。再看看现在社会上某些人，一有钱便虚荣心膨胀，忘记自己是谁，吃、喝、嫖、赌，挥霍浪费，实在令人痛心。为人就应当像李嘉诚这样才更有意义。他不标榜慈善，却善行无数，而我们生活中那些口口声声为人民服务的人，反倒时时让人寒心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚专职负责捐赠事宜的私人秘书梁茜琪女士曾深有感触地说："李先生的捐款与别人完全不一样，他的不一样在于别人在捐出款项以后，所考虑和关心的仅仅是其善举为不为社会所知；而李先生考虑的是捐出款项之后问题是否解决了，他的捐赠是真正发自内心的。"只有发自内心与人为善，才是真正的善，不仅让人感到心灵温暖，还能让人真正脱离寒冷。

浮在湖面上的天鹅，看上去在轻快自然地滑动，但水面之下，它却在拼命地划水。它不炫耀自己的努力，所以才那么美丽。"非宁静无以致远，非淡泊无以明志"，什么才是美丽的呢！只有那种安静的不张扬、不炫耀的美才是最让人难以忘记的。也只有这种美才是真正的美。

我们做人也是一样，过分张扬只会招来嫉恨与麻烦，没有谁会因为你的张扬而喜欢上你，而那些因此而靠近你的人，往往都是居心叵测，觉得现在的你有可利用的价值，等到你一无是处的时候，他就会对你弃之如敝履。低调做人其实是对自己的一种保护，即使是做好事也没必要张扬，这个世上别有用心的人不是多而是太多，能小心就尽量谨慎一点吧！

"我是一个很普通的人，开了一个不大的店，赚的钱不多。我为别人做点事，自己感觉开心就好。"在惠阳镇隆经商的林云甫一直低调做慈善，资助教育、慰问老人、扶助困难家庭……到底做了多少事，付出了多少钱物，林云甫说自己也想不起来了。几十年创业路上披荆斩棘，今年68岁的林云甫依然精神抖擞。创业经历既给了林云甫挫折的辛酸，也给了他成功的幸福，同时也对困难者多了份理解与同情。林云甫开始有了更高的追求，那就是从帮助别人中得到幸福感。

镇里有一个李姓老人，曾在林云甫的缸瓦厂做工。1986年，老人因病无法医治，林云甫送去数千元。此后，林云甫又承担起了老人生活费，每月都会给上几百元。老人住房破损了，林云甫就帮助修好。林云甫就这样20多年如一日地照顾老人，直到老人去世。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为镇隆镇老年活动中心捐钱捐物；为敬老院置办凳子、风扇、彩电并资助现金；逢年过节，带上礼品向一些孤寡老人嘘寒问暖；有时看到报纸上报道了一些困难家庭，或者重大变故家庭，他就会直接上门去资助一点，5000 元、10000 元都曾出过。每年六一儿童节，林云甫都会资助镇隆的 10 所小学。

《东江时报》边界行记者说："林云甫 20 多年资助一位老人家的事，以前真没听过。只是听到有人讲起过林云甫经常做好事，但从不张扬。"

林云甫说："我也不是多有钱的人，只是遇到合适的，我就尽力帮一下。这些事情以前都没跟别人说过，我觉得自己心里感觉踏实，感觉幸福就好了。"

这只是生活在我们生活中的小人物的故事，但是因为就在生活中也更显得可贵，他的身边没有聚光灯也没有媒体人，却能几十年如一日坚持行善，的确使人敬服。其实，做人也是这样，名利这种东西生不带来，死不带去。只要做事做到自己心坎里了，自己感觉踏实，感觉幸福也就够了。做好事不张扬就是一种踏实的感觉，如果你因为做一点好事而到处宣扬，就像飘浮在软绵绵的云朵上一样，美确实也美，但总让人觉得提心吊胆的。

李嘉诚觉得，一个人的成功不在于获得了多少财富，也不在于做了多大的官，最主要的是品德的修养。品德是心灵之根本。品德构成你的良知，使你明白事理，而不是只根据法律或行为守则判断是非。说到底，我们一定要注意自身素质的培养，尤其是像李嘉诚这样的道德楷模学习，我想是我们人生经验中很重要的一课。

4. 为人谦和不摆架子，令人亲近

谦和，是一种人格之美，永远散发着馥郁之香。为人谦和，人必亲之；盛气凌人，大摆架子，人必远之。傲慢只会将自己孤立起来。反之，尊重别人，谦逊温和，人们自然喜欢亲近你。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚说："对人诚恳，为人谦和，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助；淡泊明志，随遇而安，不作非分之想，心境安泰，必少许多失意之苦。"虽然在经济实力上我们没有办法与李嘉诚攀比，但是在做人处事上是完全可以借鉴的。

他曾经谈到这么一件事："我做人的宗旨是对己严苛，善待别人，还有勤奋，同时重承诺，也不会伤害他人。

有一次，一个我很反感的报社的一位记者在我公司楼下等我，我刚刚上车，同事说他已经等了两个小时，他正要离去。我立即叫司机倒车，向记者说可以谈一下，因为我不忍心他站了两个小时，回去没有东西交代。"生活中的李嘉诚就是这样一个丝毫没有亿万富豪架子的人。

做生意的目的是赚钱。但其本质的过程却是一个做人的过程。做生意就是在不同的人之间周旋，取得合作的机会，然后一起赚钱。在李嘉诚的生意之道背后隐藏的是如何做人做事的学问。在我们的人生过程中，一定要破除对金钱的迷信，要记住：钱绝对不是万能的。建立在金钱上的关系也是不牢靠的。只有你自身的修养和人格魅力赢得别人对你的尊重时，人和人之间才会有长久的友谊。

香港《文汇报》曾刊登李嘉诚专访，主持人问道："俗话说，商场如战场。经历那么多艰难风雨之后，您为什么对朋友甚至商业上的伙伴，都十分坦诚和友善？"

在李嘉诚看来，善待他人、利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。正如在积累财富上创造了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在险恶的商场同样创造了奇迹。所以，李嘉诚在生意场上只有对手而没有敌人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年少时的李嘉诚在一家茶楼做伙计。有一天，他给客人倒水的时候，一不小心，把水洒到茶客的裤脚上。

那时的李嘉诚吓得呆在了那里，不知道该怎么办。老板跑了过来，他正准备责骂李嘉诚，却被这位茶客拦住了："是我不小心碰了他，不能怪这位小师傅。"茶客一直给李嘉诚开脱，老板就不好意思批评李嘉诚了，于是不停地向茶客道歉。

年少的李嘉诚打心眼里感念那位茶客的善心。老板对李嘉诚说："我知道是你把水淋了客人的裤脚，以后做事千万要小心。万一有什么错失，要赶快向客人赔礼，说不准就能大事化了。今天这位客人心善，所以你才免了一劫。"

回到家里，李嘉诚把这件事情告诉了母亲，母亲听完，语重心长地说："菩萨保佑，客人和老板都是好人。你要记住，种瓜得瓜，种豆得豆，积善必有善报，作恶必有恶报。以后做任何事情，都要待人诚恳一些，心里多一些善念，会有好的回报。"

后来步入商场的李嘉诚，一直都记得母亲的教导，坚守做人的原则，心中始终保持着那一份善念，在与人交往中真诚相待，遇到事情敢于负责。这样一来，别人都对李嘉诚另眼相看，愿意跟他交往、合作，甚至主动提供帮助。

我们知道，在孩子成长的过程中，父母身上体现的对人诚恳、做事负责、为人谦和的良好品行在教育孩子时，不仅有利于孩子接受知识、为人处事、与人交往，而且有助于孩子形成良好的形象。

现在不管是职场还是生活场，人缘和朋友显得尤其重要。李泽楷生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个有过一面之交的人，都会成为他的朋友。就是受到父亲培养与教育，李泽楷以诚恳的心去做事做人，所以才得到了别人的青睐。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这样的事迹，他的儿女们记在心里，付诸在事实中。李泽钜表示，正是父亲的教诲与指导才有我们现在的成绩，有了对待人与事的正确心态与处世的方法。

5. 和气生财是硬道理

李嘉诚先生说："做事要留有余地，不把事情做绝，有钱大家赚，利益大家分享，这样才有人愿意合作。假如拿10%的股份是公正的，只拿9%的股份，就会财源滚滚来。"和气生财才是硬道理。

孟子曰"天时不如地利，地利不如人和"。一个"和"字，道出中华民族历经千年沧桑、屹立世界的生存智慧，和睦、和谐、和气更是渗透到中华民族的方方面面，在商事往来之中只有"和气生财"，才能实现共赢，一方面可以与对手之间建立良好的合作关系，另一方面可以很好地维系客户，这样才能取得长久的发展。

"和"字突出了生意场上互利共生的关系，事物之间都是相互联系的，做生意并不是你死我活的，如果一味争强斗狠，给别人不留余地，其实也是在断自己的后路，结果往往都是两败俱伤。

清朝雍正年间，一家客栈开在进出京城的黄金地段。因为地段好，顾客络绎不绝，老板见生意好，对顾客的态度就越来越差。一天，有位顾客不小心打碎了一只瓷碗，向老板道歉后表示愿意赔偿，可是老板却狮子大开口坚持要顾客以二十倍的价格来赔偿。此后，这家客栈隔三差五被官府找麻烦，生意每况愈下，最后老板只得离开京城。原来，那位打破瓷碗的客人是官府中人，因不满客栈老板恶劣的待客态度和贪婪的钱财欲望，指使官府找茬破坏客栈生意。

而同一朝代的苏州一家小面馆，铺面不大，地段不佳，由一位老妇人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

打理，但老妇人热情待客，和气可亲。一日，一位妇女领着孩子进店里吃面条，热腾腾的面条刚摆上桌，淘气的小孩子一抬手碰翻了碗，面条撒了一地，瓷碗碎了一地。孩子的母亲一边责备孩子一边道歉。老妇人上前关切地询问孩子是否被烫到，还重新做了一碗面给母子，并拒绝了孩子母亲的赔偿。孩子母亲感动万分，连声道谢。日后，这位母亲逢人便说这一段经历，人们纷纷慕名而来，老妇人的面馆生意越做越红火。

两个故事，告诉我们做生意什么最重要，答案很简单——和气生财。但凡成功的商人，都重视“和”，冤家宜解不宜结，以和为贵，无论是商家与顾客间的和、商家与商家间的和，还是商家与社会间的和，只有“和气”方能“生财”。

商人以利为重，但是不能见利忘义。做生意不仅靠精明的计算，还有良好的商誉。照顾对方的利益，利益面前让三分，才能获得更多支持，赢得更多利益。总喜欢捡小便宜的商人，最终会失去大利益，永远也不可能做成大生意。

不仅是在生意场上，我们在与人交往时，更要做到以和为贵，和气待人。与其结怨导致双方受损，不如化解矛盾和平相处，退一步海阔天空，为彼此留有余地。我们常听人说“大事化小，小事化无”，这并不是怕担不起责任的妥协。这样做可以帮我们在生活中避免很多无谓的麻烦，这样我们就可以有更多的精力去经营生活，而不至于有太多的牵绊与烦恼。

李嘉诚曾经说过：“与人合作，首先要想到对方的利益，如果一单生意只有自己赚，而对方一点不赚，这样的生意绝对不能干。”有钱大家赚，和气生财，是李嘉诚一直信奉的生意哲学。

1987 年 11 月 27 日，位于九龙湾的一块政府公地拍卖，因为地理位置良好，拥有极高的开发价值，房地产界的多数大亨都参加了这块地皮的拍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卖，当天李嘉诚也出现在拍卖场上。

那块公地占地面积为24.3万平方英尺，底价为2亿港币——每口竞价为500万港币。从一开始，拍卖的场面就异常火暴，火药味也特别浓。一开始李嘉诚就和一位竞标者连叫两口，底价连跳两次。就在这个时候，拍卖场上响起了一个李嘉诚非常熟悉的声音："2.15亿！"李嘉诚回过头一看，原来是胡应湘。

当李嘉诚回头对胡应湘微微一笑表示招呼的时候，胡应湘也报以笑容，不过这时候地价已经被各路英雄抬到了2.6亿。李嘉诚不慌不忙地举起手叫到"3亿"，将地价连跳八口，正在大家一片哗然的时候，胡应湘沉着应战，又将价格连抬十一档，喊出了3.55亿港币的高价！这时拍卖会掀起了高潮，一时间郑裕彤等房地产界大哥级的人物也加入竞价。

这时人们都在兴奋之中，很少有人注意到李嘉诚的得力助手周年茂悄悄地走到胡应湘的助手何炳章身边，对他一阵耳语。结果，胡应湘居然从此就退出竞投不再应价。在人们都感到意外的时候，李嘉诚再次报出4.95亿港币的天价，令在场的所有人侧目。

不过，在拍卖会后李嘉诚立刻宣布："这块地是我和胡应湘先生联合所得，将用以发展大型国际商业展览馆。"原来，这就是为什么看起来势在必得的胡应湘会突然退出竞投的原因。

分出一点好处给胡应湘，以防止他和自己继续在较量中抬高地价，这一招给李嘉诚留下了很大的回旋余地。这不仅能帮助李嘉诚在预期的价格之内竞标成功，将发展空间巨大的公地揽入怀中，也在与胡应湘分享利益的同时又在拍卖场上化敌为友，为自己将来的发展多留下了一条后路。所以，有时候表面上看起来并不占优势的事情，对自己将来的发展却会有着极大的帮助。

作为商人，一定要懂得利益共享，只有懂得与人为善、和气生财，才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能实现利益的最大化，也许这种经营方式不会让你在近期内就获得巨大的收益，可就长远来看和气生财有不可估量的潜在价值。如果我们在生意场上不懂和气生财的道理而是意气用事的话，很容易在生意场上树立敌人，恶性竞争也就会随之而来，生意就很难长久地做下去。懂得和气生财，有钱大家赚、有利大家享。就会形成良好的合作氛围，生意也就会越做越顺。

很多商人总是不肯吃亏，小小的利益也不肯放过，为了一丁点的利益与对方争得面红耳赤，闹得不欢而散，到头来捡了芝麻丢了西瓜。做生意的时候不能锱铢必较，最后失去的往往是大的利益。不管什么时候，都要适当地照顾他人的利益，让对方得到利益，最后收获最大利益的往往是自己。

自古以来，商人都是“无利不起早”，追求利益是商人最大的目的。但是追求利益不能建立在破坏合作关系上，毕竟做生意本就是人与人之间的合作。想把生意做好，想让别人愿意与你合作，就必须照顾别人的利益。有钱大家赚，利益共享，才能赢得更多合作的机会。

6. 越是赚大钱的人，态度越谦虚

常言道：“天不言自高，地不言自厚。”一般来说，知道东西越多的人就会越谦虚，而知道得越少、气量越小的人就会越傲慢，因此我们可以说傲慢是虚荣和一知半解的结合物。过分傲慢的人摆出一副“趾高气昂，不可一世”的态度，这让他们常常遭到别人的反感，使他们处处碰壁、寸步难行。而谦虚的人往往让人倍感亲近，他们身体里有一股沉默的力量，那是一种历经岁月沉淀后的从容，能给人一种稳重、踏实的感觉。

越是赚大钱的人，态度越谦虚，日本人赚钱有个三字诀，即“低、感、欣”。“低”即低姿态，见了顾客后要保持低姿态，主动降低自己的高度，鞠躬行礼；“感”即感谢，顾客是给你送钱来的，是看得起你，你要对他表示万分感谢；“欣”即微笑，对顾客要面带笑容，给顾客一个美好的软环境。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万通总裁冯仑在参加李嘉诚组织的一次晚宴后大为感慨。在他看来，作为华人世界的财富状元、大陆商人的偶像的李嘉诚应当是这样出席这场聚会的："一般大人物都会等大家到来坐好，然后才会缓缓过来，讲几句话，如果要吃饭，他一定坐在主桌，有个名签，冯仑等企业界人士会坐在他边上，其余人坐在其他桌，饭还没有吃完，他就应该走了。"冯仑说，他在生活中经常看到一些人，做一些事情偶有所得，有点成功，他的自我就会让别人不舒服，他的存在让你感到压力，他的行为让你感到自卑，他的言论让你感到渺小，他的财富让你感到心惊，最后他的自我使别人无处藏身。

然而，李嘉诚的行为一举打破了冯仑主观认识中李嘉诚这样一个"巨无霸"深沉、冷峻间或有些傲慢盛气凌人、咄咄逼人等的印象。

当包括冯仑等大陆多位企业家访问团的代表进到电梯口，开电梯门的时候，李嘉诚先生已在门口等候，然后给他们发名片，这已经出乎冯仑的意料，因为他的身家和地位已经不用名片了！但是他像做小买卖一样给冯仑们发名片。

发名片后，冯仑他们一个人抽了一个签，这个签就是一个号，就是确定冯仑们照相站的位置，是随便抽的。冯仑当时想为什么照相还要抽签，后来才知道，这是用心良苦，为了大家都舒服，否则怎么站呢?

抽号照相后又抽个号，说是吃饭的位置，又为大家舒服。冯仑抽到的正好是隔位挨着李嘉诚的位子，冯仑以为可以就近聊天，但吃了一会儿，李嘉诚起来了，说抱歉我要到那个桌子坐一会儿。后来，冯仑发现李嘉诚在每一个桌子坐 15 分钟，总共 4 桌，每桌都只坐 15 分钟，正好一小时。在宴会中，大家请李嘉诚先生说几句，他推辞不过，就说我把生活当中的一些体会与大家分享吧。他讲的是"建立自我，追求无我"，就是让自己强大起来。要建立自我，追求无我，把自己融入到生活和社会当中，不要给大家压力，让大家感觉不到你的存在，来接纳你、喜欢你、欢迎你。值得注意的是，李嘉诚讲话的时候，看着几个老外，用英语讲了几句，又用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

粤语讲了几句，把全场的人都照顾到了。临走的时候他说一定要与大家告别握手，每个人都要握到，包括距离较远的服务人员，然后又送大家到电梯口，直到电梯关上才走。

越是有涵养、稳重的成功人士，态度越谦虚，相反，只有那些浅薄的人自以为有所成就的人才会骄傲。美国石油大王洛克菲勒曾说："当我从事的石油事业蒸蒸日上时，我晚上睡前总会拍拍自己的额角说：'如今你的成就还是微乎其微！以后路途仍多险阻，若稍一失足，就会前功尽弃，切勿让自满的意念侵吞你的脑袋，当心！当心！'"这就是告诫人们要谦虚，尤其在取得成就时应格外小心，不要骄傲。

作为富豪的李嘉诚，对任何人都一贯保持着低调谦逊的态度，做任何事都非常顾及别人的感受，不管什么样的人与这位富豪打交道，他的平和真诚不张扬的作风，足以让人感受其知心知性知情。我们勿论李嘉诚在经商上取得的成就，就他所展现的榜样的力量也是他所创造的另一笔财富，成为其对谦逊人性的坚持。

法国哲学家罗西法古说："如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。"在交往中，每个人都希望能得到别人的肯定，当我们让朋友表现得比我们优越时，他们就会有一种得到肯定的感觉。而当你在朋友面前表现的谦逊其实是对友谊的一种尊重，是对这种美好情感的珍重。如果你在你的朋友身上找到了优越感的话，我敢肯定你也会失去这个朋友。

京剧大师梅兰芳，他不仅在京剧艺术上有很深的造诣，而且还是丹青妙手。他拜名画家齐白石为师，虚心求教，总是执弟子之礼，经常为白石老人磨墨铺纸，全不因为自己是位名演员而自傲。

有一次齐白石和梅兰芳同到一户人家做客，白石老人先到，他布衣布

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鞋，其他宾朋皆社会名流或西装革履或长袍马褂，齐白石显得有些寒酸，不引人注意。不久，梅兰芳到，主人高兴相迎，其余宾客也都蜂拥而上，一一同他握手。可梅兰芳知道齐白石也来赴宴，便四下环顾，寻找老师。忽然，他看到了冷落在一旁的白石老人，他就让开别人一只只伸过来的手，挤出人群向画家恭恭敬敬地叫了一声“老师”，向他致意问安。在座的人见状很惊讶，齐白石深受感动。几天后特向梅兰芳馈赠《雪中送炭图》并题诗道：“记得前朝享太平，布衣尊贵动公卿。如今沦落长安市，幸有梅郎识姓名。”

梅兰芳不仅拜画家为师，他也拜普通人为师。他有一次在演出京剧《杀惜》时，在众多喝彩叫好声中，他听到有个老年观众说“不好”。梅兰芳来不及卸装更衣就用专车把这位老人接到家中。恭恭敬敬地对老人说：“说我不好的人，是我的老师。先生说我不好，必有高见，定请赐教，学生决心亡羊补牢。”老人指出：“阎惜姣上楼和下楼的台步，按梨园规定，应是上七下八，博士为何八上八下？”梅兰芳恍然大悟，连声称谢。以后梅兰芳经常请这位老先生观看他演戏，请他指正，称他“老师”。

在人际交往中，谦虚的人总是处处受欢迎，而那些大肆张扬，傲慢无礼的人通常是遭人反感厌恶的。正如柴斯特•菲尔德所说的：“如果你想受到赞美，就用谦逊去做诱饵吧。”谦虚不仅是人们应该具备的美德，从某种意义上说，谦虚也是获得良好人际的助力。

人在世界中，是一种关系性的存在：与自己的关系，与他人的关系，与天的关系。不管在哪段关系之中作为个人都是渺小的，而谦虚做人只是我们的本分，不能因为自己在事业上或者感情上取得了成功，就开始在身边遭遇不好的人面前表露自己的优越，以骄傲示人。在生活中表现得谦虚，别人才会喜欢你、认可你；如果你是一个目中无人的人，别人也会漠视你，离开你。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三章　重情重义得人心

1. 多结善缘，自然多得人的帮助

李嘉诚说："对人诚恳，做事负责，多结善缘，自然多得人的帮助。淡泊明志，随遇而安，不作非分之想，心境安泰，必少许多失意之苦。"

做生意就是与不同的人打交道。要想得到更多合作的机会，得到更多人的帮助，取得生意上的成功，就必须对人诚恳，做事负责，多结善缘。李嘉诚深受儒家道德思想的影响，注意培养自己真诚、负责、善良的品性。他说："无论是作为一个人，还是作为一个商者，道德始终是第一位的。我能有今天的成绩，都是一种个人道德乃至社会道德规范的结果。"

有的人很有经商天赋，资金实力雄厚，但就是做不成生意，原因就在于他这个人有问题，没有给人留下良好印象，不能成为别人眼里可以信赖的人。

对人诚恳，做事负责，多结善缘，不仅会赢得别人的信赖，更能赢得别人的尊重，为自己增加无形的资产。主动担负责任，热心帮助别人，会让一个商人获得前所未有的成功。

作家圣修伯里当年在非洲空军基地时，他一位摩洛哥仆人想回家，他便在朋友中为这位仆人募捐，很快就筹得一千法郎。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一位飞行员驾机将这位仆人送至摩洛哥西北部港口城市卡萨布兰卡，回来后跟大伙儿讲述了他的所见所闻。

仆人回到家乡，首先在当地一家最好的餐馆吃了一顿饭，给了服务生可观的小费，豪爽地支付了馆子里所有人的酒水费，还给村里的所有小孩子买了玩具，听了飞行员的叙述有人在人群中说："这家伙一点都不珍惜我们大家捐给他的钱。"这句话得到很多人的附和。

但是，圣修伯里听到之后，说道："他知道在这个世界上最好的投资方向就是人，那样花钱，他便完全赢得了乡邻的尊重，结下善缘，自然就会得到别人的帮助，肯定会有人给他提供工作。因为，只有赢家才会如此大方。"

我们都想成为人生的赢家，却很少有人懂得"将欲取之，必先予之"的道理。在生活中学会与人为善，结一份善缘，自然多得人的帮助，如果我们只想索取而不知付出与回报，最后不仅会一无所得，我们的人生也将陷入痛苦之中。

古人云："投之以木桃，报之以琼瑶。"我们的生活中应充满真诚，养成以诚待人的习惯，行善事、结善缘。唯有这样，你的心灵才会美好而快乐，才会安宁地生活每一天，才会在你的事业上获得更多别人回馈给你的帮助，你的人生之路才能走得更加平稳。

2. 让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力

李嘉诚说："做人最要紧的，是让人由衷地喜欢你，敬佩你本人，而不是你的财力，也不是表面上的服从。"别人因为你这个人而喜欢你、敬佩你，这是你个人的魅力使然；如果是因为你有钱而接近你，这样的关系，不但没有一点真诚与温馨可言，而且当有一天你的财富出现问题时，这些

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人往往是最先离你而去的，这样的交情又没有丝毫保障。所以说你交什么样的朋友，关键还要看你选择做什么样的人，你可以选择做“以诚待人”的人，当然你也可以选择“以钱交人”，只是你的选择会决定你得到与失去的也是不同的。

生意上的成功并不代表做人的成功。即使你有再多的财富，也买不来别人对你的真心，如果别人不是出于你自身的修养与能力而喜欢你、敬重你，说明你做人是失败的，你只是在日趋激烈的竞争下获得了财富并没有获得人格的升华。只有两者都成功的人，才是真正成功的人。做生意成功不是最难的，难的是做人的成功。李嘉诚就是一个真正成功的人，他不仅拥有巨额的财富，同时，还赢得了众人真正的尊重。

李嘉诚能够成功地领导他的商业帝国，就是因为他做人的成功，他凭借自身的能力，赢得了别人的认可，赢得了员工的真心跟随，而不是凭借自己的财力使人屈服，才能赢得合作，让更多的人追随自己。许多人乐于到李嘉诚的公司上班，看中的也不仅仅是高薪，还有李嘉诚个人散发的独特魅力，以及卓越的领导才华。

李嘉诚真正发迹，靠的不是塑胶玩具，而是塑料花，当李嘉诚靠塑料花这个单品红遍香港后，就一直想把市场扩大到欧美等西方发达国家去，毕竟香港只是个弹丸之地，市场容量非常有限。

有一天，一位加拿大外商拿着一个天量订单，找到了李嘉诚，在最终签约前，对方提出了两个条件：一是需要有一家实力强大的公司做担保，二是要实地考察李嘉诚的工厂。看似两个很常规的条件，对于羽翼未丰的李嘉诚来说，却似两颗定时炸弹一样，随时，都可能把这个天量订单给炸得无影无踪。

李嘉诚回去后，磨破嘴皮子，说尽豪言壮语，没有任何一家有实力的公司，愿意为他的小公司做担保，让李嘉诚有些心灰意冷；再看看自己简

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陋的厂房和陈旧的设备，要过实地考察这一关，几乎不可能。

此时，有人给他出主意："我们可以先花点钱，租用一间大工厂，反正那个外商也看不出来。"李嘉诚坚决反对："即使订单泡汤，也绝不能糊弄别人""你要相信世界上每一个人都精明，要令人信服、并喜欢和你交往，那才最重要"。第二天，李嘉诚硬着头皮把加拿大外商请到了工厂里，如实向外商介绍自己工厂的情况，令李嘉诚倍感意外的是，外商刚走出车间，就要求与李嘉诚签订合约。李嘉诚面有难色地说："对不起，先生，我的工厂太小，没有任何一家有实力的本地公司，愿意为我做担保。"外商笑着说："你的诚信，就是最好的担保。"李嘉诚继续说："非常感谢您对我的信任，可是，这个订单对我来说，实在太大了，我这个小工厂的生产能力无法满足您的需要；现在，我手里的资金有限，还无法继续扩大生产规模。"外商坚定地说："我可以预付一笔订金，你扩产需要多少？你说个数吧！"可见，诚信真的是可以当钱用的。

李嘉诚诚恳待人、与人为善的态度，征服了众多的合作者，让很多人趋之若鹜，都积极主动寻求跟他合作的机会。李嘉诚曾经说过，他的生意70%都是别人主动来找他的，所以生意才好做。生意场上，无论与合作伙伴打交道，还是带队伍，人格魅力都是很重要的。商道上讲信义，做人不要黏糊，要豪爽。即使不豪爽，也要憨厚。处处耍小聪明的人，成不了大事。由衷地让人喜欢、让人敬佩，做人就成功了。

李嘉诚的身上有着众多良好的品质，如：善良、谦恭、随和、助人为乐等等。这些良好的品质使他成为一个有修养的人。他正是凭借着这些散发出的独特的人格魅力，征服了自己的员工，也征服了生意场上的对手与朋友。成就了他的人生。

有人常说，李嘉诚的成功是由于幸运。其实，谁都了解，仅凭幸运成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不了商场中的常胜将军，李嘉诚之所以能成为商界强人，靠的还是他的良好素质。成功后的李嘉诚并没有因为成功而高高在上，他依然坚守着做人的本分，积极努力地为社会做着贡献。

李嘉诚并没有把赚来的钱用在花天酒地上，而是用在了慈善事业上。创办汕头大学，向各种慈善机构捐款。对于慈善事业他向来是一掷千金。李嘉诚将名下基金会称为“第三个儿子”，有一次在集团业绩公布会上他表示，基金会过去已捐出近八十亿元，未来还将有巨资投入，而“直到有一天，基金一定不会少于我财产的三分之一”。

李嘉诚在生活上向来都非常节俭，但是在慈善事业上却十分大方。他的善举为他赢得了全社会人的赞扬，人格魅力再度凸显。不论日后他的生意会怎样，他都会被人永远记住。

李嘉诚的成功是做人的成功和做生意成功的结合，是真正的成功。做人的成功，是他做生意成功的重要因素。

商场如战场，精明、老练、会算计，才能获利。但是，让别人敬佩你，对你折服，才是真聪明。事实上，天下没有傻子，大家的智商都差不多，只有厚道做人、诚信经商、与人为善，才能赢得信赖、理解和支持，从而广开财路。

一个成功的商人必定是君子，而不是小人。只有拥有人格魅力，能够折服别人的人，才是真正成功的人。

3. 那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友

李嘉诚说：“一个人本事再大、能力再强，如果身边没有提出中肯意见的朋友和生意伙伴，那么注定做不成大买卖，要想持续成功也是一种奢望。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

马云曾经说："那些私下忠告我们，指出我们错误的人，才是真正的朋友。"

究竟什么是真正的朋友，李嘉诚先生也有自己的看法。他认为，一个人要多一些诤友，敢于当面说出你的错误，指正你的不足，有了这种朋友，你才能进步。这两位典型的成功人士、商界大佬，在喜欢他们的人看来他们都是独一无二，但是在对朋友的甄别上却不谋而合，而这些也是成功之人身上值得我们学习的经验。

李嘉诚从一个一穷二白的穷小子变成商界精英，取得巨大成功，离不开朋友的帮助。在商场打拼，难免会做出错误的决定，只有那些真正的朋友，才会指出你的错误，并给你忠告，让你在商场上走得越来越顺畅。李嘉诚的人生经历丰富多彩，他从走向社会的那一刻起，就十分注意积累自己人脉关系，结交真正的朋友。

早年，李嘉诚从事推销工作，他不仅锻炼自己的商业头脑，丰富了商业知识，还结识了很多好朋友。他往往先不谈生意，而是建立友谊，友谊长在，生意自然不成问题。他结交朋友，不全是以客户为选择标准。如俗话所说："人有人路，神有神道。"今天成不了客户，或许将来会是客户；他自己做不了的客户，他会引荐给其他客户。即使促成不了生意，帮着出出点子，叙叙友情，也是一件好事。此后，李嘉诚开始创业，办企业，生意一步步发展壮大，都离不开这些朋友的提醒与提携。

由于待人诚恳、热情，李嘉诚很有人缘，身边的朋友都主动帮助他。有时候，看到李嘉诚在商业上的错误决策，朋友们都会主动提出来，而李嘉诚也会虚心接受。

我们要明白：真正的朋友是那些私下忠告我们、指出我们错误的人。虽然他们的忠告或者建议有时会让我们下不了台，但是却对我们有利，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们为我们着想，才甘冒不韪，希望我们改善无法立足于社会的缺点。这样的朋友，我们应该紧紧抓住，好好地跟他们相处，多从他们那里得到忠言。

高尔基曾说“真正的朋友，在你获得成功的时候，为你高兴，而不捧场。在你遇到不幸或悲伤的时候，会给你及时的支持和鼓励。在你有缺点可能犯错误的时候，会给你正确的批评和帮助。”

很多时候，我们并不能发现自己的错误；而对于另外一些人来说，那些错误是显而易见的。可是当他们好心提醒我们的时候，却往往受到误解。事实上，只有敢于冒犯你、指出你错误的人才是你真正的朋友。请允许他们指出你的错误。

一个周六的早晨，一位司机以每小时65公里的车速，驾车行驶在一条限速每小时60公里的四车道的高速公路上。一个巡警从左侧赶上他，看了他几眼，然后超了过去。

然而就当他以每小时60公里的限速继续行驶的时候，那个巡警示意他停车。当时司机心里开始产生一些不好的想法，他开始小声抱怨巡警无端找事。

接着，巡警的警灯亮了，警笛也响了。他摇下车窗，伸出头同那个打乱他今天日程的家伙说话。

“早上好，警官！”他尽量显得真诚一点，司机心里甚至想加上几句，“天气多好啊，警官。今天你看起来气色真是不错！”但他最终还是选择了闭嘴。巡警把头伸出了车窗，用一种深沉、傲慢的语气说道：“早上好，孩子。”

现状使得司机真的有点不高兴了。他已经35岁了，可巡警却叫他孩子！

接着巡警咯咯地笑了，眼里闪烁着一丝狡黠。并说道：“你总是在你的行李箱锁上留下额外的一把钥匙吗？”

司机回头一看，正像巡警说的那样：他妻子的那把钥匙正插在钥匙孔

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里面。那是他女儿昨天早晨留在那里的。司机把脸转向巡警，心里很感激，却又感到有些窘迫。他微笑着回答道：“通常不是这样的，警官。非常感激您！”

警车离去的时候，巡警高声喊道：“这就是我想做的。祝您今天愉快！”

对于那个警官而言，司机把钥匙留在钥匙孔里面的错误是显而易见的；对司机而言，如果没有他的提醒，他一定不会发觉。也许他会那样驾驶1000公里都没有发觉。从车后面或其他的近距离很容易发现这个错误，但坐在车里面却很难发现。

因为司机一开始的时候就对那位警官有了错误的想法与猜测，认为他让自己停车的目的是要罚款，所以他感到很生气和郁闷。就像生活中的我们，当有朋友指出我们的错误时会觉得他是在让我们出丑，所以并不对朋友的这一举动表示感激甚至还会产生抵触情绪，因此而疏离朋友。

其实，无论是在工作、学习还是在生活中，我们常常会犯一些错误，做错一些事情。有一些错误我们自己就可以轻而易举地察觉到；有一些需要我们费些力气才能察觉到；还有一些，如果没有人提醒，我们可能永远都不会察觉。而那些肯指出我们错误的朋友才是真正的朋友，才是真正的为我们好，事实也正是这样。比如说：在工作中，有人知道你做错了事情却没有提醒你，而你为此丢掉了工作，你会怎样看待这个人？没错，你会痛恨他的行为。那为什么当别人指出你错误的时候，你还要感到那样的不舒服呢？错误是不可避免的，只有勇敢地面对才是正确的选择。请相信，只有那些私下里忠告并指出我们错误的人，才是真正的朋友。

4. 跟我合作过的人都成了好朋友

李嘉诚能够让每一个与他合作的人都成为他的朋友是做人的胜利。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

认为，商业合作应该有助于竞争。联合以后，竞争力自然会增强，对付相同的竞争对手则更加容易获得胜利。但是当取得胜利后，一方不能摆脱另一方，独自享有胜利的果实，那样，合作关系就会破裂，合伙人就会变成仇人。

商场上，人缘和朋友显得尤其重要。从商之人大都遵从一个道理：买卖不成仁义在。建立合作关系，才可打开生意之门，商界胜负，在于获取利益多少为定断。因此，签署合作合同，并不意味诸事会一帆风顺。一些买家与卖家会因为多挣取一份利益，争得面红耳赤，甚至鱼死网破。

李嘉诚鼎助包玉刚购得九龙仓，又从置地手中购得港灯，还带领华商众豪“围攻”置地，李嘉诚并没有为此与纽壁坚、凯瑟克结为冤家而不共戴天。每一次战役之后，他们都握手言和，并联手发展地产项目。

聪明的生意人眼里，处处是商机。人际关系是经商者最基本，也是最必要掌握的投资。有些短期内看似不重要的人和事，长期看就可能很重要。所以要常常能把钱适时地投在人才上面，投在一些比较有能力的朋友身上，回报必定远远超过投入。

生意场上也无法避免争执，嘴唇与牙齿也有互相冒犯的时候。但商场上很忌讳结成仇敌，长期对抗。有位商界老手曾说：“商场上没有永远的敌人，只有永远的朋友。”今天可能因为利益分配不均或为争一笔生意而争执搞得两败俱伤，说不定明天就会携手合作。有经验的商家总是在谈判时摆出一副坦诚的样子，即使买卖谈不拢，还是把手伸给对方，笑着说：“但愿下次合作愉快！”

做生意，是必须要与人合作，但合作关系不只要互惠互利，更要共渡难关。在出现问题和危机时，决不能抛开合伙人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从2011年起，马云成为壹基金的理事，与冯仑、李连杰、柳传志、马化腾、马蔚华、牛根生、王石、杨鹏、周其仁、周惟彦共同负责壹基金的战略决策。这些，都是和马云站在一个战壕里的战友们。意想不到的是，马云还半只脚踏进过“娱乐圈”，2006年6月，马云以53.5万元的价格买下华谊兄弟10.7%的股权，随即进入华谊兄弟董事会。作为华谊兄弟的十八名发起人之一，2008年1月，马云当选华谊兄弟董事会副董事长。

此外，马云和张纪中一家关系还不错。1996年，同为浙江老乡的樊馨蔓曾将马云在北京推荐“中国黄页”的经历拍摄成了专题片，之后，她嫁给了张纪中，在其引荐下，马云结识了张纪中。这就是为什么，雅虎搜索在2006年宣布将投资3000万元人民币，盛邀陈凯歌、冯小刚、张纪中三大国内著名导演各自创作一部时长2至3分钟的网络电影短片。马云和这些“娱乐圈”的大佬们也都关系匪浅，如果这么想的话，他穿一身银色潮服在黄龙开演唱会就不足为奇了，按照他在“娱乐圈”的资历来说，这一点也不奇怪，更何况，马云算是老板里唱功比较好的，他的每次“个人演唱会”，也都有许多明星大腕前来站台。茅台会作为阿里掌门人，马云还有另一个相对陌生的身份：“国酒茅台文化研究会”副会长。这是茅台集团季克良、袁仁国和李伯潭在2009年12月联袂发起、成立的北京国酒茅台文化研究会。马云就是这样被吸收进去的，2011年，马云还去贵州茅台酒厂专门考察过一次。他还公开透露，以前是不喝酒的，至少不喝白酒，但现在却爱喝茅台，同时希望为茅台做点事情。这个圈子，至少在马云入会的这两年，一直都比较活跃。

此后，马云在杭州成立的“湖畔大学”，这是由马云、丁磊、陈天桥、冯根生、沈国军、宋卫平、鲁伟鼎、郭广昌八位浙商共同发起一个圈子。马云在这里结交了不少浙江的好友，像万向集团的鲁伟鼎，因为马云的关系，他们还一起投资了华谊兄弟。比如，浙商好友宋卫平遇到经济危机的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时候，马云也毫不犹豫跳出来要帮忙。这些，与其说是马云圈子中重要的一部分，还不如说，是圈子成就了马云，一个阿里巴巴以外的马云。这也是中国式富豪的新生现象，这些圈子释放出不同的能量，这些若隐若现的商网中，马云都是其中的常客，这或许可视为他成功的一个重要原因。

2005 年入围 CCTV 中国年度经济人物候选人时，马云发表演讲说："自己最大的财富是朋友，如果要离开这个公司，我跨出这个门，相信拎起电话，1000 万美元就会在三天内到账。"

有句话说得好：财散人聚。人脉需在合作中不断积累，利益共享，才会赢得信赖、聚集人心，如此，你的业务范围、合作伙伴才会越聚越多，生意越做越大。与人分利、诚实经商，是马云获得成功的重要秘诀。因此，想要把握人脉，扩充经营范畴，你就要善于将自己的合作人由一次性的利益变成长期的合作伙伴，变为朋友。

商场充满尔虞我诈、弱肉强食，关于善待他人这点，不少人认为是不可能的事。但在李嘉诚看来，善待他人、利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。"一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮""在家靠父母，出门靠朋友"，做生意要重视人缘，善于发展朋友关系，大家开开心心，才能都有利可图，绝对不能因利益闹得不欢而散。

5. 舍利取义得人心

李嘉诚说："舍利取义得人心。人活在世上不能只顾一己之利。如果我们在决定做一件事情之前能想想别人的利益和感受，那么我们会发现道路会越走越宽。

中国传统文化讲究"重情义，轻利益"，主张"舍利取义"。人是一种复合生物，不仅有经济利益的需要，也有情感的需要。在经济学的效用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

函数里，情感也能带来效用，亲人朋友之间没有必要算得那么清楚；一旦算得太清楚，很伤感情。更不应该为了利益争夺而放弃情感的满足。做人当重情重义，商场再如何黑暗，也不可丢了“情义”二字，虽说“同行是冤家”，每个人都是为了赚大钱而来，但商场竞争不仅仅是争的金钱，更重要的是“交情”。

聪明的商人会在激烈的市场竞争中掌握一套必胜法则：同行需一起发财，既保持友情，生意才可做大，做长久。说白些，就是要会在金钱利益上有所取舍。

在李嘉诚的事业逐渐上升的时候，决定让自己的上市公司转变为自己私有的公司。事实上这就是一个退市的过程，是另外一种形式的收购。这个时候就要解决那些小股东的问题，这个问题解决不好，事情肯定不能顺利解决。如果换作其他人，肯定会在股市低迷的时候以最低的价格进行收购。但是李嘉诚没有这么做。

1984 年，中英就香港前途问题的联合声明签订后，香港投资气候转晴，股市开始上扬。1985 年 10 月，李嘉诚宣布将国际城市有限公司私有化，出价 1.1 港元，较市价高出一成，亦较该公司上市时的发售价高出 0.1 港元。对于这种价格，小股东自然是大喜过望，纷纷接受收购。李嘉诚这次提出私有化，正在牛市之时，付出了较高的收购代价。

很多人认为李嘉诚看走了眼，没有在最有利的时机进行收购。事实上，李嘉诚之所以在这个时候选择收购，就是为了照顾小股东的利益，他不愿意趁股市低迷时收购，这样会使小股东受到损失，对他们不公平。李嘉诚这种做法，赢得了商界的普遍赞誉。

李嘉诚做生意总会让出二分利，无私地把一些本来可以自己占有的好处让给对方。因此，很多人清楚，和李嘉诚合作绝不会吃亏，因此更多的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人愿意主动与他合作。

作为老板，属下跟着你有奔头，才会一心一意心甘情愿地为你打拼，因为他们更懂得“水涨船高”，你生意做得好，他们也不会吃亏。而在生意场上，你的合作商赚到钱才不会朝三暮四，有钱大家赚，才会稳定对方的平衡思维。

当对方清楚，同你做生意绝对比同其他人做生意，获取的利益更多些，而且不是一两次，对方便不会心生他意舍你求他，这好比薄利多销，你的生意只会越做越大，财富越积越丰厚。

跟李嘉诚做过生意的人都会说他有情有义，总是以对方利益为先。如此，李嘉诚不仅赢得了人心，更为事业的发展带来了巨大的好处。

王永庆是台湾著名企业家，他靠一生勤奋和善于经营，将自己的企业做到台湾最大。前些日子，这位受人尊敬的老人过世了，对世人关注的身后巨额财产，可见他给子女留下的一封信，这封信也见诸报端：

“财富虽然是每个人都喜欢的事物，但它并非与生俱来，同时也不是任何人可以带走。人经由各自努力程度之不同，在其一生当中固然可能积累或多或少之财富，然而当生命终结，辞别人世时，这些财富将再全数归还社会，无人可以例外。

因此如果我们透视财富的本质，它终究只是上天托付做妥善管理和支配之用，没有人可以真正拥有。面对财富问题，我希望你们每一个人都能正确予以认知，并且在这样的认知基础上营造充实的人生。

我本出生于贫困家庭，历经努力耕耘，能够有所成就。在一生奋斗过程中，我日益坚定地相信，人生最大的意义和价值所在，乃是藉由一己力量的发挥，能够对于社会做出实质贡献，为人类创造更为美好的发展前景，同时唯有建立这样的观念和人生目标，才能在漫长一生当中持续不断自我期许勉励，永不懈怠，并且凭以缔造若干贡献与成就，而不虚度此生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

基于这样的深刻体会，因此我希望所有子女也能够充分理解生命的真正意义所在，并且出自内心的认同和支持，将我个人财富留给社会大众，使之继续发挥促进社会进步、增进人群福祉之功能，并使一生创办之企业能达到永续之经营，长远造福员工与社会。

与此同时，我也殷切期盼所有子女，在创业与日常生活中，不忘以服务奉献社会、造福人群为宗旨，而非只以私利作为追求目标，如此才能建立广阔和宏伟的见识及胸襟，充分发挥智能力量，而不负于生命之意义。

此信言简意赅，但说明了诸多人生的道理：一是生命的意义在于贡献而非索取。这句话也许不新鲜，但出自一个大企业家的人生总结之语，的确发人深省。王永庆白手起家，却能够在商海中经风沐雨而发展壮大，同他强烈的使命感和社会责任感分不开；无论是一家企业，还是一个人，能够超越一个“私”字，以造福社会和人类为己任，自有天助，这样的事业也一定有旺盛的生命力。二是金钱只能是事业的助推器，而不是人生的目的。在商品经济大潮仍然汹涌澎湃的今天，金钱至上，一切向钱看，似乎成为社会上的一种共同价值取向，钱多钱少往往是衡量一个人成功与否的标志，于是，为了金钱而不择手段的现象层出不穷，很少有人再反思一下钱是怎么回事，在挣到够自己自在生活的金钱以后，是否还要为别人去挣更多的钱，做一些舍利取义的善事。

商人以利为重，但是不能见利忘义。做生意不仅靠精明的计算，还有良好的商誉。一些人自作聪明，将损人利己当成本事，殊不知，懂得照顾别人的利益，才是真正的智慧。李嘉诚能从一个身无分文的打工仔，做到拥有数千亿资产的商界大亨，他靠的不仅仅是勤奋刻苦，与运筹帷幄的商业智慧，而是一直将朋友的利益放在最重要的位置，重情重义。

成功的商人依然具备大仁大义，这难能可贵。和气生财，同行之间不应恶斗，即便与对手发生过激烈竞争，在必要的时候也应该放下身段，握

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

手言和，这是经商的大智慧。

6. 不害人，乐于助人

李嘉诚说："让我们大家一起同心协力，不要犹豫，拿出我们豪迈的精神和勇气，让我们选择积极帮助有需要的人重塑命运，共同为社会进步赋予新的意义。"

做生意想广求门路，最重要的还是累积人脉关系。人遇到困境需要帮助，生意遇到瓶颈，同样需要帮助，荷花虽好，也要绿叶扶持。关汉卿说过："与人方便，自己方便。"获得帮助的前提是，你必须秉承善念，帮助他人，以助人为乐作为积累善缘的投资。

李嘉诚曾说："对其他需要你帮助的人有贡献，这就是内心的财富，是真财富。如果是金钱的财富，你今天可能涨，明天又可能掉下去。但你帮助了人家，这个是真财富，任何人都拿不走。"有远见卓识的经商者，明白欲取先予是经商一大谋略。只有懂得施予，才能真正获得。而"锦上添花"式的施予固然可以让人称道，但"雪中送炭"更能使人铭刻在心。助人为乐，不是上嘴唇碰下嘴唇那么简单，高手可以名利双收，拙者可能费力不讨好。

从 1977 年起，李嘉诚先后给香港大学等几家教育机构及基金会捐款 5400 多万港元。1984 年，他捐助 3000 万港元，在威尔斯亲王医院兴建一座李嘉诚专科诊疗所。1987 年，他捐赠 5000 万港元，在跑马地等地建立了 3 间老人院。1988 年，捐款 1200 万港元兴建儿童骨科医院。并对香港肾脏基金、亚洲盲人基金、华东三院捐资共 1 亿港元。

1986 年，香港大学校监、港督尤德爵士授予李嘉诚名誉博士称号。1989 年元旦，李嘉诚获英女皇伊丽莎白颁发的 CBE 勋爵及勋章奖章。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

罗曼·罗兰曾经说："要有光！太阳的光明是不够的，还必须有心的光明。"无论社会之光强或弱，都不能丢失个人的心之光。李嘉诚认为，"没有怜悯心的强者，不外是个庸俗匹夫"。无论人生辉煌还是落魄、身处高潮还是低谷，都要有同情心，要想着那些还处在危难困境中的人，伸出援助之手，尽力搀扶他们一把。须知，谁都可能成为弱者，如果人世间没有关爱，谁能担保自己不会吞咽那遭遇冷漠的苦果呢？

互帮互助是李嘉诚一贯的处世态度，即使对竞争对手他亦是如此。李嘉诚认为，合作应该有助于竞争，互相帮助有助成功。联合以后，成功的概率自然增大了，遇到同样的问题则更加容易解决，获得胜利。

害人之心不可有，助人之心不可无，在商求利，也不可为了利益起私心，做出违背良心，损人不利己的事情。商人必须遵从一定的职业道德，谨记"善有善报，恶有恶报"这条华夏祖训。

1943 年，李嘉诚的父亲去世，为了安葬父亲，李嘉诚含泪去买坟地。卖地给李嘉诚的人，是两个客家人。李嘉诚将买地钱交给他们，并坚持要求去看地。这两个人看李嘉诚是个小孩子，以为好欺骗，就将一块埋有他人尸骨的坟地卖给他，并用客家话商量如何掘开这块坟地，将他人尸骨弄走。

可是，李嘉诚听得懂客家话。他震惊地想，世上居然有如此心黑、如此挣钱的人，甚至连死去的人都不放过。想到父亲一生光明磊落，即使现在将他安葬在这里，九泉之下的父亲也得不到安眠的。

李嘉诚深知这两个人绝对不会退钱给他，就告诉他们不要掘地了，他另找卖主。这次买地葬父的一番周折，深深地留存在李嘉诚的记忆深处，使他不仅上了一堂关于人生、关于社会真实面目的教育课，而且对于即将走上社会，独自创业的李嘉诚来说，也是面临在道义和金钱面前如何抉择的第一道难题。这促使李嘉诚暗下决心；不管将来创业的道路如何

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

险恶，不管将来生活的情形如何艰难，一定要做到在生意上不能坑害人，在生活上乐于助人，做正直的人。

李嘉诚的人生哲学中的一点就是，从不害人，乐于助人。他不知道是否因此会有一些人乘机在自己身上捞油水，但不去害人、乐于助人，却一定会使自己赚钱赚得安心，活得开心、快乐，这是多少钱财都不能买到的。

钱能买来财产，但买不到好名声；财富虽使人显贵，但买不来受尊重。成功的庞大资源往往就在身边，那就是无数的人。李嘉诚的一句话道出了他的成功秘诀："多栽树，少种刺；多铺路，少拆桥。谁能广结善缘，谁就朋友满天下；谁朋友满天下，谁就能量无边。"

商人时刻秉持无利而不往的做事准则，认为没有利益的举动，毫无价值可言，但助人为乐绝非毫无回馈的义举，助人为乐，自然会招来惺惺相惜之人的关注与合作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第四章　内心宽阔，能包容一切

1. 豁达乐观：被讽“奸商”自我解嘲

乐观和豁达意味着对自己的精神有着充分的自信。同时，乐观和豁达也意味着能够抛弃个人恩怨。

乐观与豁达的境界意味着你能超越别人，但是又能原谅别人。乐观与豁达的境界意味着你能够部分地摆脱人性弱点，并且在这基础上以超然的态度来对待周围的人和事。

面对得与失，我们应该生活在豁达乐观的心境中。所谓豁达乐观，就是在知道你失去了东西之后，能够用一种开放的，快乐的心态来对待自己的生活。你承认自己是人，而不是神。当别人批评你，指正你的缺点的时候，你承认自己有这个缺点，你可以改正，但是你不应该因为别人指责你的缺点而感到愤怒。

在香港的腾飞期，李嘉诚白手起家创立了一个庞大商业帝国，成为凭借自己的奋斗实现“香港梦”的典型代表，深受敬仰。李嘉诚这一代企业家与香港之间，互相成就了彼此。也正因如此，他们与香港之间的感情异常深厚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

华人首富的一举一动，万众瞩目。更何况近年来，85 岁的李嘉诚罕见地动作频频，不仅事涉数百亿资产跨洋变动，而且关系到是否要撤离其发家与繁荣之地：香港。

1940 年从广东潮州逃难到香港的李嘉诚，白手起家创立了一个旗下公司市值约 1 万亿港元的商业王国。爱他的人，视其为“超人”；而讨厌他的人，则将他称为“奸商”“吸血鬼”“万恶的资本家”。2013 年 3 月，香港国际货柜码头发生罢工事件，工人们在长实门前扎起帐篷，拉起横幅抗议，李嘉诚的照片被画上魔鬼的红色双角和白色獠牙，额头上还被写上了“奸商”两字。因为要从门口进出，李嘉诚看到也非常不高兴，但几个小时之后，他就开解了，李和身边的人开玩笑说：“哇，这个上面，把我的脸画得还是笑的。”

“工潮的冲击大，还是逃难到香港的冲击大呢？”在他看来，早年的经历早已练就了百折不挠的心态，“他找到了平衡内心的秘诀”。李嘉诚的办公桌上有两块小玻璃，上面是他写的两段话，一段是：求百事之荣，不如免一事之辱；邀千人之欢，不如释一人之怨。另一段是：春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪；若无闲事挂心头，便是人间好时节。

李嘉诚面对非议和质疑，不以为恶，反倒自我解嘲一笑置之，不仅和自己几十年历经商海的修养有关系，也跟自己看待问题时乐观豁达的心境有关系。他自小便吃尽了苦头，后来成功了，不管是创业还是守业都是极为艰难的，他知道当下的香港面临的窘境也能深刻体会香港人在经济停滞不前时所受到的煎熬，他作为强者有能力撤出香港选择到欧洲重新布置李氏商业帝国的版图，可是那些没有其他选择的香港民众自然戾气难平，所以他也甘愿做众人的出气筒，他一心寄希望于香港的繁荣昌盛，他拿自己解嘲，其实是不希望香港社会被民粹主义的情绪包裹。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个地产商告诉记者，李嘉诚最让人敬佩的，不是他在香港的成功，而是他在世界上的成功。同为商人的他感慨，在香港这个弹丸之地，成功商人很多，但一旦走上国际化道路，许多人就因不适应而铩羽而归。但李嘉诚不同，他有其他人所不具备的素质，李嘉诚早已学会了和孤独相处，所以，登上人生的高峰之后，少有高处不胜寒之感。而李嘉诚的豁达和乐观，也皆来自于此。这也让李氏帝国在国际布局上看得更远、走得更稳。

巨人集团破产后，谁也没想到史玉柱还能把他扶起来，而巨人大厦的中途夭折也让巨人集团跌倒了谷底，史玉柱一度从首富变成了“首负”。1999 年脑白金的一炮走红并没有让史玉柱满足，他立刻开始琢磨手中的另外几个产品，降血脂的、抗感冒的、补血的、治疗胃病的，还有维生素。最终，史玉柱决心力推维生素和矿物质的混合物类产品——“黄金搭档”。

2001 年，黄金搭档上市，史玉柱为它准备的广告词几乎和脑白金的一样俗气“黄金搭档送长辈，腰好腿好精神好；黄金搭档送女士，细腻红润有光泽；黄金搭档送孩子，个子长高学习好。”

在史玉柱纯熟的广告策略和成熟的通路推动下，黄金搭档很快走红全国市场。

原来人们骂脑白金的广告恶俗，连年把它评为“十差广告之首”，现在“十差广告”的前两名都是史玉柱的了，因为黄金搭档上来了。史玉柱自我解嘲：“十差广告前两名都是我们的。但是你注意，那个十佳广告是一年一换茬，十差广告是年年都不换。”

这两个产品，成了保健品市场上的常青树，畅销多年仍不能遏止其销售额的增长。2007 年上半年，脑白金的销售额比 2006 年同期又增长了 160%！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正如马丁·路德·金所说："我们很多时候要接受眼前的失望，但必须永不放弃希望。"正是凭借如此的自信与希望，史玉柱重新回到了富翁的行列，而三年后的史玉柱也成长了太多，就像新的"巨人"凤凰涅槃得到了重生，史玉柱也在烈火之中淬炼了一遍，从而对人生有了新的看法，得来重生的史玉柱再不是之前那个急功近利、以为想要站在所有人前面的莽夫了，他更看重自己经历过的精彩人生，反而看轻了名利和声望。人生本就应该活得豁达一点，没有那么多的执著也就不会有那么多的烦恼。

俞敏洪在谈当前的高等教育时说："现在的孩子进入大学以后，学专业主要是为了找份好工作，对人文情怀和思想市场完全不感兴趣。我觉得这是一个时代特征，北大也不可避免地一定会染上这个时代特征。但是北大未来要想成为真正的世界顶级学校的话，依然要回到思想阵地上来，绝对不能培养出精致的利己主义者。应该说，豁达的利他主义者才是一个大学真正培养的目标。"不管是学校对人才的培养还是我们个人对自身的要求，我们都应该以豁达乐观的态度来对人对事。有的人自私，有的人爱面子，有的人心胸狭窄，有的人小气，你要知道这是人间最正常的事情。但是你不能因为别人自私，你也自私，你不能因为别人都要面子，你也要面子，否则，你就不能达到潇洒与乐观的境界。潇洒与乐观的境界意味着你能超越别人，但是又能原谅别人。潇洒与乐观的境界意味着你能够部分地摆脱人性弱点，并且在这基础上以超然的态度来对待周围的人和事。

2. 早一些体会挣钱的不易是件好事

李嘉诚说："在竞争激烈的世界中，你付出多一点，便可赢得多一点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

早一点付出就能比别人先一步站在成功的终点，而成功向来都是极其艰难的，早一点体会挣钱的不易对青年人来说是一件好事。”挣钱不会像数钱那般容易，尤其是想创业的人，手头没有充裕的资金没有经验就很难成功，只有早点进入社会早受磨练，多积累经验和人脉，才有益于自身的成长。

成长与成功离不开经历，早些体会到挣钱的难处，才能早些启迪人生志向，开阔思维。常听一些人夸夸其谈“赚钱还不容易吗？没准我就是下一个李嘉诚”，赚钱不是纸上谈兵那么容易。想一步登天，成为成功的商人，做再多准备，没有社会实践，也是步步走，步步损。

李嘉诚的两个儿子在香港圣保罗这所顶级名校上小学时，其他的孩子大都有父母接送，而他们却要与李嘉诚挤在电车里。有时候两个孩子会因此感到委屈，便问爸爸：“为什么别的同学都有私家车接送，为什么您不让家里的司机接送我们？”李嘉诚每次听两个孩子抱怨，便笑着说：“在电车、巴士上，你们能见到不同职业、不同阶级的人，能够看到最平凡的生活、最普通的人，那才是真实的生活，真实的社会，而坐在私家车里，你什么都看不到，什么也不会懂。”

经过长久的接触，两个孩子从小便知道真实的生活不是衣来伸手饭来张口那么容易，而是充满了心酸和劳累。有时候，李泽钜和李泽楷两兄弟看着学校内那些大手大脚花钱的同学稍有羡慕，而他们手中的零花钱少得可怜，他们必须勤工俭学，自己挣零用钱，他们做杂工、侍应生，李泽楷更要每个周末去高尔夫球场做球童。李嘉诚每每看到孩子从小便懂得自力更生，体会挣钱的不容易，便笑在心里，他时常开心地对妻子说：“月明，孩子像这样发展下去，将来准有出息。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚14岁便四处求职，经历百转千回，曲曲折折，尝尽了人世苍凉，也正是因此，让他阅历无数，一步一步踏上经商之途，虽创业途中也有危机之时，却靠着总结出来的经验化险为夷，稳步前进。

他从一个一无所有的贫苦少年成为中国历史上首位“亿万富翁”，从一个茶馆的小学徒到拥有长江实业、黄河集团、香港电灯、长江基建四家上市公司的世界著名企业家。这一切源自于，他很早便懂得挣钱的不容易。

赚钱，是人们生存的基本手段，只有早一些体会到赚钱的难处，做一个有心人，通过自己的勤奋、努力，才能获取事业上更大的成功。艰苦的环境对青年人来说是一个促使发展的助推器，所以千万不要沉溺在对困苦的抱怨之中，早一些体会赚钱的难处，并将其作为培养自己毅力及培养各种能力的手段，对自身的发展大有裨益。

宗庆后出生于杭州，中学毕业后，为减轻家庭负担，身为长子的他主动来到条件艰苦的舟山盐场接受锻炼。一年后，又辗转到了绍兴茶场日复一日，年复一年，人生最美好的岁月在艰辛而单调的日子中悄然流逝。1979年，在小学当教师的母亲退休后，宗庆后顶职回到了阔别多年的故乡杭州。由于文化程度太低当不了教师，他被安排在一所小学里当校工。42岁的宗庆后带领两名退休老师，靠着14万元借款，靠代销人家的汽水、棒冰及文具纸张赚一分一厘钱起家，开始了创业历程，这就是娃哈哈的雏形。

1991年在杭州市政府的支持下，仅有140名员工但却有着6000多万元银行存款的娃哈哈营养食品厂，毅然以8000万元的代价有偿兼并了有6万多平方米厂房、2200多名员工，并已资不抵债的全国罐头生产骨干企业之一的杭州罐头食品厂，组建成立了杭州娃哈哈集团公司。“小鱼吃大鱼”的结果是：负债高达4000多万元的国营老厂仅仅在3个月之后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

便扭亏为盈，娃哈哈迅速壮大了自己的队伍。从此娃哈哈逐步开始步入规模经营之路。这其中，离不开领军人物宗庆后的功劳。

一般人只会看到饭桌上的老板满面春风，却体会不到那笑容后的辛酸。生意人没你想象的那么惬意，一年到头，刮风下雨，劳碌奔波，就算忽略掉他们酸涩的创业史，即便生意步上正轨，日子也不轻松。生意越大，风险越大，如一不小心，一失足便可成千古恨，甚至有可能一夜家财清光，欠下一堆债务。

俞敏洪说："苦难让人成就自己"，早一点体验生活的艰难，早一点体会挣钱的不易，有助于磨砺年轻的我们，培养百折不挠的品质。

越早体会到挣钱的不容易，越懂得珍惜，珍惜时间的宝贵，珍惜人生的短暂，珍惜金钱的来之不易，早早体会人情世故，积累人生的财富，为创业做足充分的准备，在思想上，行动上，每与人拉开一寸距离，与成功之间便缩短一寸距离。蓄势待发比仓促前行更具爆发力，一些成功者赢就赢在富足的世事储备。

3. 万一真的失败了，也不必怨恨，慢慢寻找东山再起的机会

李嘉诚说："精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。"创业虽不像喝水吃饭那么简单，但发财的机会有很多，就看你有没有斗志，够不够理智，能不能从失败中重新振奋起来。

面对失败，应该以坦荡的胸怀找到失败原因，让自己增加面对市场挑战的本领。在李嘉诚看来，风险与利润是一枚硬币的两面，做生意就是要面对不确定性，夺取成功。

李嘉诚曾因年少轻狂，差点让刚成立的塑胶厂付诸东流，他并未因此

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而抱怨堕落，经过一连串痛定思痛的磨难后，开始冷静分析国际经济形势变化，分析市场走向。他渴望新突破，使长江厂从同行中脱颖而出，崭露头角，不局限于弹丸之地，而是走上国际市场。

一日深夜，李嘉诚翻阅英文版《塑胶》杂志，目光被一则简短的消息吸引住：意大利一家公司，已开发出利用塑胶原料制成的塑胶花，即将投入成批生产推向欧美市场。一直苦苦寻找突破口的李嘉诚，如迷途的夜行人看到亮光，兴奋不已。

李嘉诚意识到：植物花卉花期有限，每季都要更换花卉品种，实在麻烦得很，现代人以趋赶时髦为荣，塑胶花正好弥补这些缺陷。

1957 年，李嘉诚带着企业复活的希望踏上了学习塑胶花制造技术的征途。他用尽了一切办法，千方百计地搜集点滴有关塑胶花制作的技术资料，购置了大量在款式、色泽上各具特色的塑胶花品种，不惜重金聘请香港乃至海外的塑胶专业人才。

1957 年李嘉诚的长江厂，开始生产塑胶花。塑胶花为香港市民所普遍接受。“长江塑胶厂”的名字也开始为人们所熟悉。在接下来的日子，李嘉诚领导长江塑胶厂迎来了香港塑胶花制造业最为辉煌的时期，塑胶花开满香港。

李嘉诚正是靠着“生意人只相信成功，不相信失败”的信念，面对残酷的失败，仍然不断地寻找适合市场对路的新产品，寻找东山再起的机会。重新开出一条道路的李嘉诚，在渡过危机之后，走上了稳定发展的道路。

做生意有赔有赚，很正常，关键是，赔了是否有勇气筹备东山再起。失败并非命中注定，好日子要熬出来的才有劲气，人心一旦低落，即便有反败为胜的机会，也会错过。

孙宏斌说：“失败的人都是被自己打败的，但我经常和别人说，你失败

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后重新开始做，总比年轻时候什么都不懂强。”失败并不可怕，最可怕的是失败之后，让人失去了从头再来的勇气，只在怨恨中颓废度日，这样的人生才是最大的失败。

从年少轻狂，遭遇牢狱之灾，到在地产界崛起，却被自己创办的公司驱逐，再到最后二次创业，从哪里跌倒就从哪里爬起，推动融创中国登陆港交所，孙宏斌向业界演绎了“不死鸟”的故事，阐释了“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”的道理。“稳健”成为孙宏斌新的价值观，他变得不再像过去那样执著于“速度”和“规模”。2004年初，孙宏斌曾大声宣布：顺驰将在三年之内超过万科，成为行业第一。但高亢的声音没能在地产界回响太久，豪情壮志便随顺驰的出售埋入了历史。

现在的融创中国及孙宏斌让业界不能小觑。2012年融创中国营收43.02亿元，同比增长224%；净利5.23亿元，同比增长65%；合约销售额125亿元，同比增长84%。2012年12月31日，中国房地产企业2012年度销售TOP50榜单出炉。融创中国全年销售额上升为356亿元，位列12位；2011年，融创中国位列18位；2010年，其排名还远在30名之外。

从顺驰到融创中国，孙宏斌的身上正在发生某种化学变化，让他变得与以往不太一样。孙宏斌自己则认为：“我和过去相比，最大的变化是平衡，什么事别走极端。”若干年过后，孙宏斌说：“房地产行业因为有杠杆，所以容易做出规模，但也因此有风险，当然，干什么都有风险，过马路都会有风险，承担风险是做企业基本的素质，风险和回报是相辅相成的，关键是怎么能控制风险，控制风险需要经验和教训。”失败之后能从中得来经验与教训以图重头再来才是人生的赢家。

李嘉诚曾说：“你的选择是做或不做，但不做就永远不会有机会。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一次失败，两次失败说明不了什么，机遇也并非会因此消失，那些真正的成功人士，都是敢于成功之人，谁人身上没有摸滚打爬烙下的印记，“失败是成功之母”“谋事在天，成事在人”，何以轻言失败，正是拼着这股势头，只要能站起来，绝不趴下，等待机会，伺机而动，抱怨和悔恨是弱者的表现，是无能之人的无力呻吟。

4. 听得进他人的意见

李嘉诚说：“要成为一位成功的领导者，不单要努力，更要听取别人的意见，要有忍耐力，提出自己意见前，更要考虑别人的意见，最重要的是创出新颖的理念。”

俗话说：“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。”虚心听取别人意见总是对自己有帮助的，因为仅仅是相信自己，也是不够的，我们还应当相信别人，多听取他人的意见。

在通往成功的路上，挫折和失败都是难免的。面对失败时的两种选择，决定了你的成功与否：一种是为了成功去总结失败的教训并肯接受别人的意见与建议；另一种是为自己的失败找寻一大堆的借口与理由，对关心他的人苦口婆心的劝慰置若罔闻。而不同的态度会导致不同的结果，乐于接受别人的劝谏并做出改变的人最终获得了成功，而为失败找借口的人依然在失败。

李嘉诚20多岁的时候，每天晚上睡觉时想着第二天完成许多计划，但第二天早上起来的时候，又感觉力不从心。他于是深刻地领悟到，只有众人聚力才能达到目标。因此在此后的经商生涯中，他积极学习并培养领导艺术。完善的人才策略为李嘉诚事业的拓展创造了充分的准备，李嘉诚也曾提到他的多半成就均为“借力”而得。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚积极网罗天下人才，大胆起用外国专家，他公司有非常多的外国人。这些外国同事的存在既可以为公司引入西方先进的企业管理经验，又可以使之在经济的、科学的、高效率的条件下运作，实现在实战中将理论不断转化为可行方法并且使中西文化相结合。在拓展国际化业务或实施并购时，这些专家往往又成为进军西方市场的先锋。

李嘉诚给长实集团高层经理人士的高薪俸禄，既体现出“人有所值”，同时也表现出他“厚待人才”。李嘉诚说：“长江实业能扩展到今天的规模，要归功于属下同仁的鼎力合作和支持。”长实集团人员流失率低于1%，证明其企业有较强的凝聚力。

李嘉诚说：“决定大事的时候，我就算100%清楚，我也一样要召集一些人，汇合各人的信息一起研究。因为始终应该集思广益，排除百密一疏的可能。这样，当我得到他们的意见后，看错的机会就会微乎其微。这样，当各人意见都差不多的时候，那就绝少有出错的机会。”我们遇事要多与他人商量，要善于听取他人的意见。做到这些，你才能和他人更好地合作，而不会因为一意孤行使自己的发展受到限制。

在一次会议上，“微软”总裁比尔·盖茨受到严厉指责，一名技术员指出公司开发网络浏览器滞后。盖茨略作沉吟，决然自责，并向与会者诚恳道歉，此举也宣告了“微软”经营方向的转型。盖茨后来谈起这件事时说：“我不想在面子问题上浪费时间，那是没有意义的。特权会使人腐化，但我想保持前进的动力。”从当年的毛头小伙一跃而为世界首富，这样的成功并没有塞住盖茨的耳朵，学会聆听，无疑是他成功的重要原因。

所以，我们在遇到困难的时候，一定要记得这句话：只为成功找方法，不为失败找借口。用这句话来警示自己，世界上就没有解决不了的困难，只要积极去想方法，就一定能解决任何困难，获得更大的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一位刚毕业的小伙子，因为毕业于名牌学校，学的是新闻专业，形象也很不错，被北京一家很知名的报社录用了。但是，他有一个很不好的毛病，就是做事情不认真，遇到任何困难总是找借口推卸自己的责任。

一天，报社特别忙，这时有位热心读者打电话过来说在某个地方有特大新闻发生，请报社派记者前去采访。当时报社别的记者都出去了，只有他在，没办法，办公室领导只好派他独自前往采访。等他回来后，领导问他采访的情况怎么样，他却说："路上太堵了，等我赶到时事情都快结束了，并且已经有别的新闻单位在采访了，我看也没什么重要的新闻价值了，所以就回来了。"

领导很生气地说："北京的交通是很堵，但是你不知道想别的办法吗？那为什么别的记者能赶到呢？"

小伙子红着脸争辩道："路上的交通真的是很堵嘛，再说我对那里又不熟，还背着这么多的采访器材……"

领导心里更有气了，心想，我要你去采访，你不但没完成任务，还有这么多的借口，那以后怎么让你工作。于是便说道："既然这样，那你另谋高就好了，我不想看到员工不但没有完成公司交给他的任务，反过来还有一堆的借口和理由。尤其是我们新闻工作者，我们需要的是在接到任务后，不管任务有多么艰巨，都能够想方设法把任务完成，并且还比别人做得更好的人。"

就这样，小伙子失去了令人羡慕的好工作。在我们的生活与工作中，当你的领导或者同事对你提出意见和建议时，一定要虚心接受，有则改之无则加勉，千万不能抵赖推诿、不负责任，像这位小伙子一样遇到问题不是想办法解决，而是四处找借口来推脱，这样做导致的结果就是，不仅损害了集体的利益，也阻碍了自己的发展。所以，年轻人要以自己的信心、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

勇气及全部的努力向一切困难挑战，为成功找方法，不为失败找借口。而方法最容易得来的途径就是，听取经历与履历比你丰富的人的意见与建议。

在柯达公司的走廊里，每个员工都能随手取到建议表。投入任何一个信箱，建议表都能送到专职的“建议秘书”那里。公司里设有专门委员会，负责建议的审核、批准以及发奖。此外，建议者还可以随时拨打电话询问建议的下落。“柯达建议制度”在降低新产品成本核算、提高产品质量、改进制造方法和保障生产安全等方面起了很大的作用。

虚心听取别人的意见总是对自己有帮助的，因为仅仅是相信自己，也是不够的，我们还应当相信别人，多听取他人的意见。毕竟，金无足赤，人无完人。人生之路如此漫长，没有谁能保证自己完美无缺，不犯错误，总会遇到一些小挫折小坎坷，但只要及时发现并改正，那你就可以做到尽量完美。这个时候，光靠自信是远远不够的，必须多听取别人的意见，借鉴别人的经验，吸取别人的教训，这样才能更好地克服重重困难。

5. 身处逆境，镇定考虑如何应付

李嘉诚说：“做生意一定要同打球一样，若第一杆打得不好的话，在打第二杆时，心更要保持镇定及有计划，这并不是表示这个会输。就好比是做生意一样，有高有低，身处逆境时，你先要镇定考虑如何应付。”

逆境不是绝境，有做生意的决心就要有绝处逢生的觉悟，创业免不了担风险，世事无常，商场风云如天气，境况突变这很正常。一旦发生无法预料的情况，不想满盘皆输，就一定要保持镇定。

李嘉诚说：“在身处逆境的时候，你要自己问自己是否有足够的条件。当我自己身处逆境的时候，我认为我够！因为我勤力，节俭，有毅力，我肯求知，及肯建立一个信誉。”李嘉诚之所以成功，是他身处逆境之时足够了解自己，明白自己能干什么，该干什么。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚一生游刃商海，基本上没有做过什么重大的错误决定。每一次做决定之前，他都会镇定而充分地了解自己的境况，逐一分析。若没有足够的实力和完全的把握，他就不会贸然行动。正是这种精神让他在一次次的逆境中搏起。

20 世纪 70 年代末期，香港很多重要口岸都被英资占据着，当时，李嘉诚已经在和置地公司的交锋中获得胜利，再加上他获悉中国内地要搞经济改革，香港华资应该会有良好的发展，于是便确立了全面进攻英资领地的发展目标。

李嘉诚决定将九龙仓码头作为自己的首要进攻目标，开始不动声色地收购九龙仓的股份。谁知，就在李嘉诚聚集力量准备把置地杀个措手不及的时候，精明的置地也闻风而动，开始在市场上购回九龙仓的股权，进行反收购。在你来我往的争斗中，九龙仓的股价在 1978 年底已经被炒到了每股 46 元港币的历史最高水准。

李嘉诚自己心知肚明，凭借自己当时的能力，根本难以和置地公司在九龙仓这个问题上抗衡。再继续下去，必死无疑。李嘉诚明白再拖下去很可能会影响到自己今后的发展，便决定放弃九龙仓，以免造成“偷鸡不成反倒蚀把米”。

后来，因为了解船王包玉刚对九龙仓争得厉害，李嘉诚把自己所持有的 1000 多万股九龙仓股票转让给包玉刚。李嘉诚此举不仅从包玉刚那里赚到了利润，更躲过了风头，而包玉刚与九龙仓负责人纽必坚争得厉害，还不断扩大股份，却因一次疏忽，被打得措手不及，包玉刚为此付出了 21 亿港币的现金，付出了沉重的代价。

李嘉诚审时度势，没有被莫大的利益冲昏了头，对自身实力有一定的了解，所以及早地从这场大战中抽身，将九龙仓股票转手，获得了相

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当的利润和新的发展，对于当时的他来说这就够了。

“知人者智，自知者明。”只有足够了解自身实力，才能做出正确判断，从而做出正确决定。处于逆境之中，慌不择路或者急于冒进，只会使事业陷入更加难以挽回的危机中，越是风口浪尖，一句决定越是取决的关键。人在情绪波动下无法做出正确判断，因此，必须保持镇定，再考虑如何应对，决定下一步的行动。

李嘉诚说：“我决定一件事时，事先都会小心谨慎研究清楚，当决定后，就勇往直前去做。”大多数成功的商人，都有着一颗非比寻常冷静的头脑，即便泰山崩于前，也不会表现出丝毫慌张，而是淡定地看待一切利益的角逐，从中分析出对自身最有利的抉择，这就是小商贩与大商人的区别所在。

1917 年 6 月，松下正式离开他工作 7 年的大阪电灯公司，在那里，他曾是最年轻的检查员之一，曾升职两次。加入公司短短 3 个月后，便获得提升。16 岁时，便开始担任管理者，19 岁时能处理较大而复杂的项目，指挥的人多达数十人。

但，他还是做了一次冒险：辞职创业。

我们经常说，创业公司 90% 的命运就奔着关张去的。松下的创业起步摇摇欲坠，看似 100% 支撑不下去，还好，他只想着熬过每一天，而没去想如何熬过 1 年、3 年这么艰难的问题。在大阪电灯公司工作 5 个月的全部薪水，共 100 日元，是其全部的启动资金。4 位助手是其创业团队，一位是他的妻子梅野，两位是大阪电灯公司的原同事，第四位是梅野 14 岁的弟弟井植岁男。这 5 人之中，没有一个拥有高中学历，可怜的是，半年之后，5 位共同创业者变成了 3 位，分别是松下夫妇及小舅子。

为了筹措资金，松下夫妇典当过衣服和其他个人用品，他们不断改良插头的设计，力争拜访更多经销商。他们一直战战兢兢，担心着公司前景，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但他们都没有放弃，松下幸之助坚持下来了。

其实，这个时候，松下已经有面对困难时丰富的处事经验了。创业时松下年仅22岁，却有13年的工作经验，他做过一位精明商人的助手，并且在电灯公司担任重任，接受了历练。科特点评说："大约此时，松下已经知道他可以应付困境，而且在最后变得更坚强。过去的近20年来，他已经有过太多这样的经验。"

一位欣赏年轻企业家的批发商预定1000个绝缘板，拯救了松下公司，如果松下他们能很快完成订单，接下来订购数量会到4000或5000个。三人用一天工作18个小时，一周工作7天的精神抓住这一线的生机。

制造绝缘板，成了松下事业的基点。此后，他们开始制造一些电灯插座、附属插头、具备特殊附属插头的双灯插座等。创业一年后，也就是1918年夏天，松下电器开始扩充到拥有8名员工与4项产品，终于走出创业初期的困境。

困苦有时会让人产生征服环境的强烈欲望，而为之疯狂，为达目的不择手段，并且无止无休地追求金钱与权力。但是松下的传奇故事所诉说的，是逆境令人产生日益壮大却不失人本主义的雄心壮志，数十载寒暑的勤学不辍，以及造福众人的非凡成就。所以我们在逆境更应该坚持本心，做事之前一定要有镇定的考虑，不能匆忙应付了事，因为有时候可能因为我们的大意而葬送我们的事业。

面对困难与失败一定要沉住气，要理智面对，一定要采取有效合理的方式方法。马云说："现在最害怕的两个字就是'成功'，你毕业于名校，你要以欣赏的眼光看别人，如果你没毕业于名校，你就要以欣赏的眼光看自己；他说最困难的时候不要轻言放弃，当所有人都倒下，而你还在半跪着，你就成功了。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 有百折不挠的平常心

一个优秀的领导者一定要具备异于常人的优秀素质，而“胜固欣然败亦可喜”的平常心，“走自己的路让别人说去吧”的勇气，愈挫愈勇、百折不挠的坚忍，抱负远大、志在高远的胸襟，还有志在必得的自信，是一个人迈向成功之路上得益于自身最强的助推器。

李嘉诚说：“苦难的生活，是我人生的最好锻炼，尤其是做推销员，使我学会了不少东西，明白了不少事理。所有这些，是我今天10亿、100亿也买不到的。”而“眼睛仅盯在自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。”

苦难除了锻炼人的坚韧意志力，更重要的是，能够在艰苦的环境中练就一副可抗压的坚韧品质，生活和社会是个大熔炉，如果我们不具备像金子一样的韧性，而是易融易化的铝铜，我们肯定会在激烈的竞争中被淘汰掉，只有当我们不把困难当困难，而作为必然要经历的人生，坦然地面对它，我们才能走得安稳，才能活得快乐。

虽贵为华人首富，但李嘉诚却过着清教徒般的生活。“他11岁就逃出来，一路上都是一个人在奋斗，他老和我们讲自己缝衣服，到现在依然如此。”李嘉诚身边的人介绍说。李嘉诚的袜子都是不能见人的，因为他自己缝补了好多次。

李嘉诚鼻梁上的黑框眼镜，打从1972年长江实业上市记者会开始，就再也没有变过。手上的手表，也总是同一块，直到最近在一次旅行中看到一款西铁城的太阳能手表，他非常喜欢，才很大方地跟售货员说：“你不用给我打折啦。”这款手表的售价是3000港币。

镜头前，李嘉诚总是蓝黑色西装套装搭配白衬衫，而领带永远是蓝白色系，李嘉诚乐于向别人展示他穿了数十年的西装皮鞋胜于向别人展示他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功的生意。

李嘉诚的办公室，像他的打扮一样简单，除了一望无际的维多利亚港海景。

偌大的办公桌上，只有一沓很小的便笺纸，两支笔，一副放大镜，李每周在这里工作五天半。

办公桌的对面，是黑色的沙发和茶几。没有靠垫，没有烟灰缸，也没有潮州人最喜欢的功夫茶具，只是孤零零地摆着一个装饰盒。

李嘉诚办公室最惹眼的，是清代儒将左宗棠题于江苏无锡梅园的诗句："发上等愿，结中等缘，享下等福；择高处立，寻平处住，向宽处行。"早年的经历，早已让李嘉诚练就了百折不挠的平常心态。

每一个成功人士的背后往往都有血和泪的人生历程，都有来自生活的教训而积累起来的经验。李嘉诚的事业并非是一帆风顺的，同样经历过很多次的失败和挫折。庆幸的是，李嘉诚从不会为这些挫折和失败而感到沮丧，或一蹶不振。而是斗志不灭，雄心犹在，寻找破解困境的突破口，将被动变为主动，积极应对，这都归功于她有一颗"百折不挠的平常心"。

"百炼成钢"在艰苦的环境中坚持，摸索，极大锻炼人的心智与眼光。那些从商海中冲出来的黑马才是真正的强者，与其充当时代的弱者，不如在苦难之中摸索出一套适合自己的套路，总结属于自己的经营秘诀。

既打算创业，就必须要树立起不畏艰难困苦，永不服输的斗志，往往最可怕的并非无法成功，而是一个人自始至终没有斗志。精明的客商不会看重没有雄心壮志之人，更别提合作。

1987 年，温州生产了不少假冒伪劣的皮鞋，浙江省工商部门将在全国各地查抄的假冒伪劣温州鞋，集中在杭州武林门一把火烧掉，轰动全国。

那把火烧完的第二天，王振滔正在从武汉回温州的车上，准备进一批

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

皮鞋回武汉卖。

当他对此事不以为然时，武汉的合伙人就打来电话："出大事了，我们的鞋全被没收了。"

王振滔连夜赶回了武汉。站在湖北的鄂州商场，看着空空如也的柜台，王振滔欲哭无泪，价值20多万元的货，一下子全打了水漂。有关部门竟然在长江边租了一条船，以5元一双的低价处理没收他们的温州鞋，限定每人只能购买一双。

痛心不已的他更加怨气难平：如果我的鞋是假冒伪劣，你们可以集中销毁，但你们公开销售，说明我的鞋没有问题！王振滔为了讨个说法，经过艰难的诉讼，终于获得了胜利，拿到了2000块钱的赔偿费，钱虽然很少，但足以证明他的清白。

那把火烧起了王振滔的豪情和决心，他回到老家，用仅剩的3万元钱创办了奥康的前身永嘉奥林鞋厂，并发誓总有一天要为温州皮鞋雪耻。

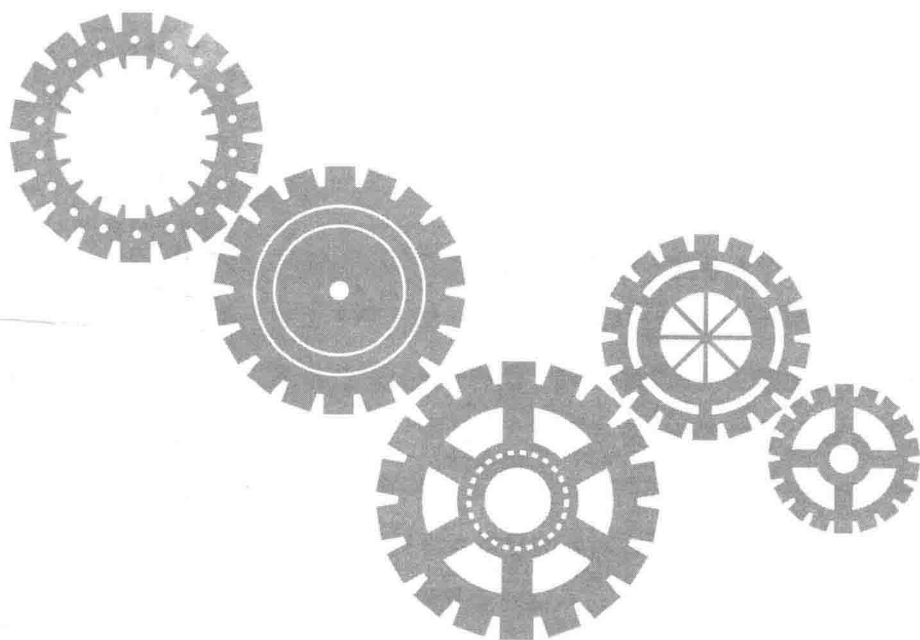
在大家都转行之际，王振滔却依然坚持继续做，而且做到了最好，这使他一开始便占据了最优势的位置，将竞争对手远远抛在了后面，成为今后众人瞩目的品牌。

比尔·盖茨曾说："最美好的财富人生始于个人敢于行动的气魄。"做生意的结果无非成功与失败，当然，选择经商的目的是为了创造财富，但商场如战场，处处掩藏危机，一个企业的支撑，除了雄厚的资本，还需一股核心力量：百折不挠，自强不息的领导精神。

李嘉诚认为，开弓没有回头箭，既然选择经商，就必须认真走下去。在李嘉诚以后几十年的商场生涯中，时刻保持着百折不挠的精神，因此，遇到任何困难或挫折，他都保持着一股视死如归的干劲。成为塑胶大王，果断进军房地产业，入主和记黄埔，合力战置地，跨国投资等这一桩桩，一件件事，如果没有一颗强大的心脏，一件也不可能完成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二篇 做事哲学



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章　顺势而为借力而动

1. 优势互补，共谋双赢

李嘉诚说："人无完人，谁都有其优势和擅长的一面，同时也不可避免地存在着不足的一面。别人的长处恰好能弥补自己的不足，自己的长处又恰恰是对方所不具备或不擅长的时候，我们就有了形成优势互补合作的机会。"

任何一个企业都不可能是十全十美的，总是有各方面的不足，这在很大程度上制约企业的发展，还会授人以隙，给人可乘之机。作为企业的领导人必须想办法在竞争中实现"优势互补，共谋双赢"，只有不断地向前发展才是企业在竞争中立于不败之地的唯一出路。

很多人认为生意不好做，其原因主要在于你将目光只盯在了如何让利益最大化上，却没有站在对方的立场考虑问题。如果一味照顾自己的利益，只会失去对方对你的信任，从而对合作耿耿于怀，甚至不加考虑，没有共赢的买卖，谁都不会傻到去接手。想要合作愉快，共谋发展，就必须要懂在利益上谦让。只有做到双赢才能保持长久的合作关系，把彼此的优势发挥到最大，实现真正的利益最大化。相反，互相猜忌，只顾一己之利益，无视对方权益，只能做那一锤子买卖，把生意做断。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2002年5月初，在香港举行的“2002青岛推介会”上，青岛黄海橡胶集团与和记黄埔、意大利倍耐力签订合作备忘录，三方合资生产全钢载重子午线轮胎。

知情人士透露，在与和记黄埔、意大利倍耐力接触前，黄海橡胶曾和别的国际轮胎制造巨头谈过，但是没有成功，当李嘉诚表示了相关意向之后，三方很快就敲定了合作计划。

一直以来，和记黄埔的制造业主要集中于瓶装水及饮品。李嘉诚认为2002年瓶装水及饮品市场的增长，应该是海外而不是中国内地。和记黄埔制造业务要在中国内地有显著增长，就不得不考虑新的机会。

海通证券股份有限公司青岛业务总部副总经理、高级研究员陈廷国分析认为，轮胎制造业显然为和记黄埔提供了这样一个机会，因为“中国将来是一个汽车大国，和记黄埔介入轮胎制造业，从汽车最基本的需要做起，为进入汽车市场打开了一个诵道”。陈廷国笑着说：“这是李嘉诚的一块敲门砖。”

一些人觉得和记黄埔选择新行业存在一定的风险，陈廷国认为，三方合作是优势互补，黄海橡胶有70多年的轮胎生产史，意大利倍耐力是世界著名的轮胎制造商，和记黄埔恰好可以借助这两者的优势，避免初次进入轮胎行业的风险。

李嘉诚以后要在子午胎上做大，可以将其购并，迅速壮大子午胎生产规模，十分方便。

李嘉诚凭借几十年的商业声誉，建立起的良好企业形象，因此，才博得对方的信任，一致赞同合作。要清楚，任何人或事，都不尽完美，需要吸取他人长处来弥补自己。企业同样如此，需要合作来优势互补，帮助他人同时，自己也会受益匪浅，这便是“共赢”。

强强联合是现代企业实现发展的一项重要方法。它能合理配置资源，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使资源得到最大化利用；强强联合可以实现优势互补，以最少的资金做最大的事业；强强联合可以提高企业的抗风险能力。在瞬息万变的市场经济条件下，采取强强联合的方式做生意，是使企业发展壮大最有效的途径。

在李嘉诚的经商史中有很多次都是采取强强联合的方式，做成了以小博大的生意。入主和浦黄记，蛇吞大象，被称为商场中的奇迹。李嘉诚的商业帝国虽然强大，但也不是万能的，很多时候也需要和别的公司合作，实现优势互补。

2001年5月，在香港政府的推动下，香港中药研究院正式成立。研究院计划分阶段支持中药的标准化和认证、产品研发、安全评估和药品成效临床科学研究，确保产品的品质和成效，提高中药在国际上的认可性。

李嘉诚看好这个机会。他雄心勃勃，决定与香港新世界发展有限公司主席郑裕彤联手投资50亿美元打造香港“中药港”。

2003年12月13日，和记黄埔旗下全资子公司和记中药投资有限公司与同仁堂正式签约，双方合资成立“北京同仁堂和记医药投资有限公司”。该合资公司总投资额约为2.39亿美元，同仁堂与和记各占49%股权，另由同仁堂选定的小企业出资占有余下2%的股权。在此项合作中，和记黄埔投入了10亿元人民币。

其实，李嘉诚与同仁堂的合作并不是刚刚开始。早在2000年，同仁堂科技在香港上市时，李嘉诚就以战略投资者的身份成为其第二大股东。同仁堂良好的销售业绩促进了李嘉诚之后与同仁堂集团的再次合作。

签约的成功，意味着同仁堂正式迈出了海外投资发展战略的步伐。内地的中医药发展虽然十分成熟，却主要局限于国内市场。而香港背靠内地，可以借助内地丰富的人才、科研、经验、原材料、产品等资源，成为引领内地中医药走向世界舞台的跳板。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时，同仁堂已经在马来西亚、印尼、澳大利亚、英国、泰国、中国澳门、加拿大、美国等地开办了合资公司和连锁药店。不过，虽然定位于国际市场，同仁堂的产品主要还是销往内地，外销能力差强人意。2003 年前三个季度，同仁堂科技的药品在中国销售了 6.76 亿港元，在海外则仅仅销售了 2900 万港元。

这样一来，李嘉诚与同仁堂进行合作，双方就能够达到优势互补，取得双赢。

同仁堂背靠李嘉诚这棵有着丰富的国际市场销售经验及雄厚实力的大树，加快向海外扩张的步伐，以香港为跳板，引领中国的中医药走向国际舞台。而李嘉诚则可获得同仁堂的产品，技术及人才等优势，为自己顺利进入中医药产业这块大市场而奠定基础，以便尽快实现打造香港“中药港”这一战略规划。

整个合作方案中，优势互补体现得淋漓尽致。不管有多么强大的实力，总是有做不到的事情。即使是李嘉诚这样的商界大亨也不例外，但凡想要在商场中获得更大的发展，就必须与旁人合作。做到优势互补是最好的一种合作方式，两个实力相当的企业合作，能够互相帮助，解决由任何一方都不可能独立解决的问题。优势互补可以实现双赢的局面，使两方同时能够做到以小博大。

任何人都有其优势和擅长的一面，同时也不可避免地存在着不足的一面。当别人的长处恰好能弥补你的不足，而你的长处又恰恰是对方所不具备或不擅长的时候，你们就有了形成优势互补合作的机会。可以想见，当双方将自己的优点尽量发挥出来的时候，将会给合作带来怎样积极有利的影响。这样有效的合作无疑能够使双方共谋发展，形成双赢。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 想变得更强大，就变竞争为合作

李嘉诚认为，善于合作，才能壮大自己的实力。在竞争之中僵持不下时，不妨各退一步边竞争为合作，共谋发展，这样才能将目标顺利拿下，顺利获得收益，而不至于在一味对峙中两败俱伤。在李嘉诚看来，要用合作来壮大自己，就不能太贪图利益的多少。的确，退一步海阔天空，变竞争为合作往往能得到更大的利益，实现长远的发展。

人生的成功是建立在竞争与合作的基础上的，而往往在竞争过于激烈时，人们不会想起合作。人生的道路上，合作是不可缺少的。能够愉快并且成功地与他人合作的人，他的人生之路将会顺利而且精彩。可以说，合作也是一种艺术，它需要真诚与信赖作为基础，把团结之心化作力量。如果每一个人都了解到合作的重要性，就可以做好每一件事，相反，如果每一个人都想自己做事的话，那就太费力也太费时了。

两个企业之间，既可以是竞争关系，又可以是伙伴关系，企业之间的发展是息息相关的。有对手，才有自身发展的动力，蓄意毁灭对手，最终也会把自己毁灭。所以企业间的竞争，应该在竞争中互滋互补求团结，在团结中取长补短求发展，在团结中靠合作把局面做大。

李嘉诚看好了香港的一家钢铁公司东荣钢铁。李嘉诚在众多未来的合作伙伴中选择了首钢。而首钢有意在香港上市，看中了李嘉诚的巨大声誉与影响力。重要的是，东荣钢铁与首钢的入港发展方向吻合。于是，两大商业巨头一拍即合，准备收购东荣钢铁公司。

1992 年 10 月 23 日，首都钢铁、长江实业、怡东财务、东荣钢铁在北京签订了有关收购东荣钢铁的协议。收购方的股权分配是：首钢 51%，长实 21%，怡东 3%，一共为 75% 的东荣股权。

1993 年 4 月 2 日，首钢、长实第二次合作，收购联合系旗下三泰实业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三泰实业是一间生产电子产品的上市公司。5月，东荣从长实和怡东手中购回三泰股份。同月，东荣正式改名为首长国际。大股东仍是首钢、长实、怡东3家。三泰实业挂在首长国际旗下。

1993年5月18日，首长国际收购开达投资，将其改名为首长四方。1993年8月12日，首长国际又集资1.74亿港元，收购建筑公司海成集团。1993年9月12日，首长国际全面收购宝佳集团，涉及资金11亿港元，是首长国际所涉金额最大的一次收购。

经过5次收购后，首长国际在香港站稳了脚跟，实力大增。于是，调头向内地进军，与内地政府企业达成的合作项目所涉金额达百亿以上。

要壮大自己的事业，重点不在竞争，而是合作。竞争只会不断为自己制造敌人，敌人越多，反而如履薄冰。精明的商人懂得，要壮大自己，就要将竞争变为合作，“众人拾柴火焰高”，同行之间团结起来，共同作战，其收效要远比孤军奋战来得快、稳。

壮大企业光靠竞争无法更快速地达成目的，反而风险很大，但合作恰恰能省去很多复杂以及难以实现的环节。选择一个有实力的合作者，对一个企业的发展至关重要。在BBC（英国广播公司）的一次采访中，苹果的联合创始人史蒂夫•沃兹尼克表示，如果苹果当初能和谷歌搞好关系，那么也许苹果会变得更加强大。

任何一个成功者都不会自大到去靠个人的实力将企业做大，要使企业从一个地区级走向国家级，从国家级又成为跨国集团，就要懂得如何透过利益，将竞争变为合作，集合双方的人力、物力、财力共同达成目标，但一定要达成双赢的结果，在壮大自己的同时，赢得更为坚实的长期商业合作伙伴。

李嘉诚现在已经成了华人首富，但他现在还是很重视合作，他想靠合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作做大局面。李嘉诚旗下的长江实业与和记黄埔以新成立合营公司的名义，与广州方兴房地产建设有限公司合作开发广东增城的22万平方米土地做住宅物业。而广州方兴则以土地作价直接入股新公司。广州方兴是与李嘉诚没有任何关联的一家公司。

为了拥有上述土地的一切权益，长江实业与和记黄埔于2005年11月29日成立了间接全资附属公司GoldenCastleManagementLimited，然后在2005年12月21日和土地的所有者，也就是广州方兴签订了合营的合同，从而成立广州御湖房地产发展有限公司为新的中外合作合营公司。这个项目公司惟一的业务便是拥有及发展广州增城的22万平方米左右土地，这个项目定位成住宅物业。

2005年2月6日，合营合同有了进一步的修改，按照修改及重新订正合营合同的条文，项目公司的注册资本及投资总额分别增加至人民币10.4064亿元以及15.4432亿元。根据签订的两次合同，李嘉诚将向项目公司注册资本出资现金人民币4.7584亿元，相当于项目公司注册资本的45.7%，而内地的一些合作人则将向项目公司投入该土地的土地使用权，也就相当于在项目资本中占54.3%。从注册资金的分配比例看来，虽然广州方兴占有54.3%，比李嘉诚旗下合资公司的注册资金比例高出很多，但是根据双方签署的合作条款，日后的利润及资产分配比例为80:20。同时，项目公司的董事会包括4名由合营公司提名的董事，以及1名由内地合伙人提名的董事。这种注册资金的比例和利益分配的比例并不是那么相符。

像李嘉诚这样的人还重视与别人的合作，那么，作为一个普通人的你，就更应该注意与别人的合作了，因为只有与别人合作，你才能把局面做大，才会更快地取得成功。

最大的事业需要争取尽可能多的人合作，而按现代经营理念，利益一致才有真诚的合作；因此，必须把利益问题放在重要位置，包括下属的利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

益与外来合作伙伴的利益。

如果只知竞争，势必造成两败俱伤的局面，就算你是最后的赢家，也已是心有余而力不足，只能眼巴巴地望着眼前的猎物潇洒离去，同时等到竞争对手恢复体力，你还要时刻提防对方的报复，内忧外患，陷入两难的境地。将竞争变为合作，有利于改善“同行是冤家”的局面，同时使企业获得更多的发展机会，在合作中增强自身的实力，提升自己的地位，这是在竞争中争取主动权的一种积极做法。

3. 借别人的钱，赚更多的钱

在以前很长一段时间内，欠债是贫穷的标志，是只有穷人才能有的行为，而今天，许多“富人”也开始借钱，他们常常通过贷款的方法把经营范围扩大。对于许多两手空空想通过创业来发财者，就更离不开借贷这种积累资金的方式了，而且这也是一种切实可行的方式。

一些成功的企业家说：“傻瓜才会用自己的钱去创业，人要给自己留个后手，真正会赚钱的人，是借别人的钱，赚更多的钱。”

成功学大师卡耐基曾说：“当一个人认识到借助别人的力量比独自劳作更有效益时，标志着他的一次质的飞跃。”善用别人的钱赚钱，是获得巨额财富的一条捷径。富兰克林、尼克松、希尔顿都曾用过这个方法。

李嘉诚和王健林，2014年底和2015年在香港上演的换防大戏既热闹又诡异，既让人兴奋又让人困惑，既有可能是一个时代的结束，又有可能是一个时代的开始。

李氏江山的一半正是源于房地产，此番和记黄埔和长江实业的重组堪称大手笔，长和、长地一个从事地产，一个从事非地产，也就是说只要李嘉诚还做地产，那么不管他把公司注册地迁到哪里，不管在香港还是开曼，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

长地的业务都还是在中国，既包括内地也包括香港，道理最简单不过，房地产是不动产！李嘉诚重组迁册更多的意味并非撤资而是换岗，审时度势的精明正如当初汇丰迁册一样，时代在变，李嘉诚的玩法也在变。

对比王健林和李嘉诚的选择，因为一定程度上，王健林是没有选择的，万达集团主营也是房地产，尽管是商业地产，但是中国内地的资本市场也没有法外开恩，所以王健林只有登陆香港股市，事实上，万达在港上市之后，很有豁然开朗的感觉，不光参与的电商估值4月翻了4倍，筹建的金融集团让人侧目，即便就是商业地产本身的开发模式也开始大开大合，举“重”若“轻”，引入输出品牌管理的“轻资产”开发模式。

根据计划，从2016年开始，万达计划每年开业50个左右的万达广场，规模是现在的一倍还多，其中相当部分就是这种“轻资产”的合作模式。这种模式对万达这样的上市公司意义是重大的，根本的突破在于集天下之钱为我们用，用别人的钱赚我们的钱，既解决开发资金，又降低销售风险；既避免市场波动，又可参与分配；既降低负债，又大幅提升净资产收益率；既扩大了经营规模，又完善了资金链，这是一种加杠杆的操作，不能说没有风险，但是在中国经济增长消费升级的背景下，在新型城镇化空间巨大的背景下，在社会资金流动性宽裕的背景下，风险偏低可控而收益则偏高可期，确是一举多得的创新。如果一定要找不足，那就是自持物业的增量不会有以前那么大，物业增值红利要与人分享，但这就叫互利互惠，网络语言这叫众筹，传统俗语这叫众人拾柴火焰高，一个道理。

李嘉诚的重组是加法，得到市场肯定，所以股价飙升15%；王健林的创新加了金融概念是乘法，效果如何有待检验，两位华人首富的共同特征就是都想赚更多的钱。

富人的财富轨迹是：努力工作—争取收入—更多的是努力想办法向银

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行借钱—用负债的方式来生钱—轻松致富。富人总是想着借鸡生蛋，用银行的钱，用别人的钱来为自己服务，最终让自己走上富裕之路。穷人财富的一般轨迹是：努力工作—争取工资—消费—储蓄。穷人拼命挣钱，但总是将挣到的钱放到银行里，让钱静静地躺在那里。

其实，不只李嘉诚和王健林，所有的成功商人能够从弱小走向壮大，都是靠着借钱生钱的方法。如我们所熟知的王永庆，或者三星、松下、福特、洛克菲勒等公司的创始人。可以说，大部分声名显赫的企业家也不会拍着胸脯说：“我全靠自己手里的钱做生意，就赚了这一生都花不完的钱！”

借钱生钱是一切精明的商家都会采用的招数。李嘉诚在这方面可称绝顶高手，他的发迹及扩张就大力借助了这一法宝。当然，用别人的钱赚钱并不是非得向银行借钱，如果条件允许的话，能从亲戚朋友那借来一笔钱作为自己创业的启动资金，这样的话就更好了。

因此，对于身无分文，却想要创业的人来说，要实现自己的宏伟计划，关键不在于你有没有本钱，而在于你是否会借用别人的钱赚取更多的收益。

丹尼尔·洛维格 9 岁时，听说邻居有艘柴油机帆船沉在了水底，船主想放弃它。洛维格向父亲借了 50 美元，付出其中一部分雇人打捞船只，又用令一部分将其买下了来，然后，用最后的将请人将其修理好，再转手卖了出去。结果，他从中净赚了 50 美元。经此一事，洛维格发现，对于一贫如洗的人，要想拥有资本就得借贷，用别人的钱，赚更多的钱。

丹尼尔·洛维格想创业，却身无分文，唯一的途径就是向银行贷款，但因为他没有任何担保，没一家银行愿意贷款给他。后来他想到自己有一艘老油船，将其修理改装后租给了一家大石油公司。他带着租约合同去了纽约大通银行，将情况告诉了银行，并承诺可以让石油公司把每月的租金直接转给银行，以分期抵付银行贷款的本金和利息。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

银行考虑那家石油公司有足够的信誉和良好的经济效益，便答应给洛维格贷款。洛维格拿到贷款，马上买下了一艘货轮，再动手加以改装，使之成为一条装载量较大的油轮，继续把油轮包租给石油公司，接着又以租金为抵押，向银行贷款，又去买船，如此循环往复，像滚雪球似的，一艘又一艘油轮被他买下租出，随着一笔笔贷款逐渐还清，油轮的租金不再用来抵付给银行，而是直接转入了他的私人账户。

对毫无资本的人，懂得如何借用别人的钱来赚取更多的利益，的确妙到极点。由此可以看出，掌握好这一点，创业不再只是富二代的先河，每个人都有选择创业，追求更高财富的权利，全在于你是否做好了准备，是否懂得如何借钱生钱。

用别人的钱赚钱有两大好处，首先，它会强迫借贷者不断努力。众所周知，如果是向银行贷款，要付利息的，而且还带有一定的风险，强迫自己借钱，就等于给了自己一种压力，使自己陷入背水一战的局面。如此一来，你只好强迫自己不断努力，尽快地使资金得到周转。借钱的另一大好处是，能使你的企业或你所从事的经营能够更加适应于目前的经营形式，在市场经济的竞争中创造出更多的利润。

生意是死的，人是活的，从那些白手起家的人生经历中，你可以看到，无一不是从无到有，从弱到强，一步一步走上了大商人的行列。既然选择了这一行，你当有信心，你完全可以成为他们其中的一员，拥有巨额的财富。做生意不一定要积攒下超前的本金，聪明的经商者懂得借钱生钱的技巧，以小博大，以赢得最终的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 贵人相助，成功人生的支点

李嘉诚曾说过：“良好的品德是成大事的根基，而成大事的机遇是靠遇到贵人。”“贵人”是撑起你成功人生的支点。“蒙贵人相助，可少奋斗十年。”这在商界是一句金玉良言。

孟子说：“良禽择木而栖，贤臣择主而事。”聪明的人想谋求更好的发展，会寻找好的宿主，借助贵人的帮助，一展所长。做生意同样如此，闯荡商海江湖，单打独斗，势必势单力薄，但就算有一帮誓死效忠的手下，也无法比得上一个贵人相助。

当人们在谈论巴菲特时，常常津津乐道于他独特的眼光、独到的价值理念和不败的投资经历。其实，除了投资天分外，巴菲特很早就知道去寻找能对自己有帮助的贵人，这也是他的过人之处。

1992年底，汇丰银行在港发行股票总市值为1399亿港元，占香港全部上市公司总市值的10.5%。该年度，集团总盈利为129亿港元。

当时的汇丰集团董事局常务副主席为沈弼，在20世纪60年代，正是他为刚入航运界不久的包玉刚提供了无限额贷款，使其成为一代船王。因而，李嘉诚也想攀上这根高枝。

地铁车站上盖发展权一役，显示出了李嘉诚的大智大勇，以及由此带来的声名和信誉，令汇丰大班沈弼对这位地产“新人”格外关注，欣赏有加。

1976年，汇丰开始拆卸旧华人街，决定清出地基，发展新的出租物业。由于此时正处于地产高潮时期，该物业又处于黄金地段，因此地产商们闻讯后莫不跃跃欲试。李嘉诚自然也是其中之一，沈弼在接到李嘉诚的合作意向材料后，当即拍板确定长实为合作伙伴。

实际上，除了李嘉诚的商场才干令沈弼赏识外，李嘉诚曾经卖给沈弼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个不小的面子。九龙仓争夺战中，沈弼派人劝说李嘉诚退出这场战役，李嘉诚答应汇丰这一要求，这让沈弼对李嘉诚的好感又上升了一步。

李嘉诚与汇丰合作的良好开端发展为未来的“蜜月”。汇丰力助长实收购英资洋行，并于 1985 年邀请李嘉诚担任汇丰的非执行董事。应该说，李嘉诚能有后来的辉煌，汇丰银行功不可没。

无论何时，李嘉诚都很注意与那些实力强大的人交往，在他的生意经中，借助贵人的力量，方可少走弯路，拉近与成功的距离。做生意，人脉关系很重要，完全靠自己去拼斗不是不可能成功，只是要付出更多的努力，历经更多的艰辛。贵人是人脉中最重要的一种。在做生意的过程中，能够得到贵人相助，才能以小博大，赢得更多的胜利。

商场如战场，单靠你自己拼搏摸索，不仅耗时耗力，离成功的据点也会变得很渺茫。因此，你必须清楚，得“贵人”相助，也就等于你得到了指引你前进的光明。

戴尔·卡耐基说：“在影响一个人成功的诸多因素中，人际关系的重要性要远远超过他的专业知识。”作为领导者，要充分认识到合作和团队的重要性，善于寻找并抓住身边的贵人，这样更加利于自己的发展。

分众传媒董事会主席江南春的贵人就是在电梯里碰到的。2003 年上半年，江南春将自己十年的积攒砸出去，在高档写字楼里安装了价值 2000 万的液晶显示屏后，却没有盼来意想之中源源不断的广告客户。在江南春身处每天不断烧钱的巨大压力时，同在一层楼办公的软银上海代表处首席代表余蔚却注意上了他。

在一系列的专业“拷问”后，没一个星期，江南春就获得了第一笔风险投资——50 万美元。这笔钱虽然与日后数千万美元的投资相比，显得微

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不足道，但它却帮助江南春摆脱了困境。江南春的贵人似乎是撞大运撞来的。但余蔚一开始能注意上他，却是因为江南春的勤奋。余蔚发现这个广告公司的年轻老总没有星期六、星期天，常常从早晨8点钟工作到晚上12点，自己在电梯里遇到他时，他总是拿着一个笔记本和策划书。

贵人同样只留给那些有准备的人。你的上司、朋友、同学、老师、客户，甚至是一个路人都有可能成为你的贵人。做一个有心人，就会在周围看似平凡的面孔中寻找到你的贵人。

事实上，翻看每一个成功企业家的发家史，他的背后肯定都有贵人相助。贵人可能是通向成功的捷径，也可能是困顿时的救命稻草。在某种程度上，能否得到贵人的青睐是成败的关键因素。愚蠢的商人只会傻傻等待机会，聪明的经营者懂得如何抓住机会，但对于成功的生意人却懂得如何创造机会，让贵人自然而然地登门。想要成为一个成功者，你必须记住：一个积极主动、忠诚敬业、追求卓越的人，比一个投机取巧、马虎轻率、拖延懈怠的人更容易抓住机会，获得贵人的青睐。

成功不能靠埋头苦干，“准备”二字亦非说说那么简单，谁都有遇到贵人的机会，但是能不能抓住机会就要看你是否为这次机会做足了准备。热爱自己的事业，并对自身的工作尽可能地投入激情与专注，才能做出超乎常人的出色业绩，吸引贵人关注的目光。

5. 借壳上市，省时省力又省财

借壳上市是指一间私人公司（Private Company）通过把资产注入一间市值较低的已上市公司（壳，Shell），得到该公司一定程度的控股权，利用其上市公司地位，使母公司的资产得以上市。与一般企业相比，上市公司最大的优势是能在证券市场上大规模筹集资金，以此促进公司规模的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

快速增长。因此，上市公司的上市资格已成为一种“稀有资源”，所谓“壳”就是指上市公司的上市资格。由于有些上市公司机制转换不彻底，不善于经营管理，其业绩表现不尽如人意，丧失了在证券市场进一步筹集资金的能力，要充分利用上市公司的这个“壳”资源，就必须对其进行资产重组，买壳上市和借壳上市就是更充分地利用上市资源的两种资产重组形式。

但企业上市不会像接单生意那么简单，企业上市是一项复杂的金融工程和系统化的工作。对于企业而言，要组织发动大量人员，调动各方面的力量和资源进行工作，因此，要上市就要付出相当大的人力，物力和财力。公司上市，按照正规流程来讲，必须经历综合评估、规范重组、正式启动三个阶段，整个流程下来最少也得需要个一年半载。

上市难，难于上青天，但随着经济社会不断发展，也出台一条捷径，帮助一些想上市公司尽快达成目的。这条捷径便是——借壳上市。借壳上市会比你按照正常程序上市少很多审批手续，不仅省时，更省力省财。

在李嘉诚的言传身教下，李泽楷将“借壳上市”之技发扬光大。李泽楷成立盈科公司后的第一项举措就是借壳上市。

不出一个月，李泽楷就成功收购了海裕亚洲公司的股份。他将公司改名为盈科亚洲拓展公司，并将公司的业务范围进行了调整并重新定位。主要从事地产业、酒店业及以香港为基地的鹏利保险业。

后来，他成立了盈科拓展集团，旗下公司包括在香港上市的盈科保险公司、盈科数码动力有限公司、在新加坡上市的盈科亚洲拓展有限公司，大搞地产和投资。1998 年 5 月，李泽楷用 3.15 亿美元购得了一个在香港股票交易所挂牌的公司，改名为太平洋世纪数码，即盈科动力。盈科动力的市场资本随之达到了 3500 亿美元。李泽楷控制的资产额一度超过了他的父亲李嘉诚。行内人士笑称：“李泽楷一天就赚了他老爹一辈子的钱。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

阿基米德曾说："给我一个支点，我可以撬动整个地球。"对于一个不断扩大发展的企业来讲，要想获得更迅速的发展，成为商业巨头，同样需要一个支点，而这个支点就是改制上市。小中型企业可以通过上市实现规范发展，利用资本市场获得长期稳定的资本性资金，并可以有效的提升企业品牌价值和市场影响力，同时可以大大提升公司股权的额度值。

借壳上市不需要经过国务院或者国务院授权的证券管理部门的批准，通过收购已经上市的公司的股份进行控股，然后将对方的名字改成自己公司的名字，达到上市的目的。这是一种快速进入资本市场的方式。所谓借壳就是借原来那家上市公司的名义，从而实现自己发行股票的目的。

1999 年 5 月 4 日，李泽楷创下了一个世纪末的奇迹。他买下了一家市值 3 亿多元的空壳上市公司，信得佳公司在一日之内摇身一变，由原来的市值 40 亿元在一天之内变成市值 600 亿港元，而且是人人追捧的高科技概念股，他口袋中的股票也由此暴涨至 379．6 亿港元，盈科集团成为拥有一个 660 亿港元市值的上市公司，李泽楷简直是点石成金。

1999 年底，李泽楷的信得佳公司上市之后，他又与英特尔公司合作经营的太平洋聚合公司在经营互联网生意上踏出第一步，分别与英国电视体育制作及广播公司和香港的软件方进行合作，发展网站以及"企业对企业"的电子商贸业务。

经营上的黄金规则中有：市场是创造出来的！市场经济的变化不像潮起潮落那样有规律，在经济活动中能够审时度势，的确很不容易。今天看似畅销的商品，没准明天变成了积压货物；原本无人问津的产品，却被不知名的一阵风吹成了抢手货，等等。在这种变幻莫测、难以掌控的经济社会中，不懂得如何把握局势，从中探出"水"的流向，只会乱冲乱撞，迟早会败出商场。对于中小型企业而言，借壳上市如今已经取代 IPO 成为上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市热点。据调查，在海外一些国家或城市借壳上市，其成本更低，时间更快。经商不仅要靠借助人力物力，更要学会借助局势的力量，局势一旦产生变化，人们对事物的看法以及需求也会改变，掌握住这一点，才能做到时动你变，时稳你富。

借壳上市一般在 3 至 4 个月内可以完成，可以说无论是在时间上，还是程序上都比直接上市来得快，并且入市门槛比较低，不需要几年内必须保证高额的资金收入，大受民企欢迎。

因此，上市并非太大的难事，只要领导人能够掌握如何借壳，按照简单的流程，很快，你便可以实现上市的梦想，进一步发展，成为经济时代的商业巨头之一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章　稳扎稳打步步为“赢”

1. 凡事必有充分的准备然后才去做

李嘉诚说：“我凡事必有充分的准备然后才去做。一向以来，做生意、处理事情都是如此。例如天文台说天气很好，但我常常问我自己，如 5 分钟后宣布有台风，我会怎样，在香港做生意，亦要保持这种心理准备。”

拿破仑·希尔通过一项调查发现，顶尖人士都知道他的行业未来会如何改变，会有什么新的潮流出现，他们会不断地研究有关趋势的报告，充分为未来准备。

要创业或者开发新市场，就要了解此项目的市场如何？投资多少？利润如何？如果你要打一场球，就要了解对手的实力、主将、打法、教练等等。

做生意不可打无把握的仗，要确保生意的成功，就必须事先做好充足的准备。认真分析生意成功的各个要素，了解竞争对手，了解其经营战略、经营计划、行为特点和作风，还要了解自己和对手之间各因素上孰优孰劣，自己应发挥哪些相对优势，弥补那些相对不足。一旦时机成熟，就可以一举成功，取得胜利。

李嘉诚旗下的长江实业一直奉行“现金为王”的财务政策，注重维持流动资产大于全部负债，以防地产业务风险扩散；在楼市低迷时，长实也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比对手更愿意采取低价策略来加快销售。保持财务稳健的同时，李嘉诚善于针对不同的市道实施不同的策略，如在股市高位时再融资，楼市低谷时竞标拿地、逆市扩张。其另一个技巧是，将工业用地改为住宅和商业用地的谈判拖入低潮期，从而节省补交地价的费用。

从金融危机中的个人投资表现看，李嘉诚同样善于高估低买、控制风险，对于所投资项目的价值和价格掌握精准，制造了大量非经常性盈利。在香港股市的深幅下跌中，他成功增持了“长和系”股份。李嘉诚在每一笔投资之前都做足了充分的准备。

华谊传媒执行总裁王中磊先生，在被问及新公布的“H计划”少了类型片，多了一些导演个人色彩强烈的电影，为什么会有如此变化时说：“我觉得这是华谊的特点，我希望华谊的片单既有商业大片，也有电影感强的电影。比如《三城记》，讲述大的时代背景下小人物的命运和爱情。《微信时代的文艺爱情》很有趣，讲述了文艺青年奋斗、爱情的故事。新计划没有规定必须要拍摄什么样的电影，只是选择我们觉得自己可以把控的项目，有些项目我们不知道如何处理，就没有选择。”做有把握之事，打有准备之仗。是成功人士必备的素质。

毛泽东就曾经说：“不打无准备之仗，不打无把握之仗，每战都应力求有准备，力求在敌我条件对比下有胜利的把握。”准备是你行事之前必要的评估与判断，你准备做的越充分，当你遇到问题，解决问题时往往就显得越得心应手；反之如果事先没有做好充分的准备和计划，那么不但你做事的效率低，而且很有可能做无用功，浪费了时间又一事无成。

马云第一次创业是搞了一个海博翻译社。为什么搞这个？因为马云的英语非常棒，毫不夸张地说，“可能当时在杭州是英语最好的一个人”。马云的夫人张瑛曾经开玩笑说：“马云说梦话的时候都很少讲国语，80%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的时候都是用英语。”马云的英语水平由此可见一斑。正是由于英语好，所以马云搞了一个海博翻译社。

马云之所以搞阿里巴巴，原因就在于他对电子商务熟悉。马云正式下海后搞的第一个项目就是中国黄页，中国黄页实际上就是最早的电子商务。

正是搞中国黄页的经历，使马云认识到了中国中小企业对于信息的迫切需求，使他对于电子商务的模式有了一定的了解，所以做起来才如鱼得水，最终取得了成功。

在《赢在中国》的点评现场，马云在点评一位选手的时候曾经披露过这样一件事："前段时间我跟吴鹰拜访了李嘉诚，他讲了一个事，在座的创业者可以思考一下。有人问李嘉诚凭什么到处投资，做这个，做那个，基本都成功，为什么中国绝大多数人都不成功，而你能成功？李嘉诚回答说，手头上一定要有一样产品是天塌下来都是挣钱的。因此，不一定做大，但一定要先做好。"这就是马云的经营之道，做自己有把握的经过充分准备的事。

我们做事前要有足够的准备，有把握了再去办，不然的话，你就会吃大亏。犹太商人从来不做没把握的事情，一旦他们发现某生意不合算时，即使是投资再大，也要想方设法收拾败局，他们会断然放弃"赚大钱的机会"。

一位知名的企业家曾经在一次方案的研讨会上说："对于一件方案，宁可延误其计划之时间以确保日后执行之成功，切勿在毫无适切的轮廓之前即草率开始执行，而终于导致错失该方案之目标。"这是一种大局观，也是一种做事之前"重准备"的责任意识，你一份精心的准备能换来别人对你的认可、赏识或者是好感，而你若是一种敷衍了事的态度，甚至都没有理由来要求别人对你不负责任的宽容。

因此，我们凡事必有充分的准备，然后再放手去把它做好。在谈购买

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

房地产的心情时，李嘉诚说："我不会因为今日楼市好景，立刻买下很多地皮，从一购一卖之间牟取利润；我会看全局，例如供楼的情况，市民的收入和支出，以至世界经济前景，因为香港经济会受到世界各地的影响，也受国内政治气候的影响。所以在决定一件大事之前，我很审慎，会跟一切有关的人士商量，但到我决定一个计划之后，我便不会再做出变更。"

2．"一夜暴富"往往意味着"一朝破产"

在这个快得一塌糊涂的时代，你也需要快。但与此同时，没有什么比"让心慢下来"更宝贵的事了。就像李嘉诚先生亲手写的那四个字——不疾而速。

人们在金钱上很心急，尤其在一个求速度、讲效率的社会，人们希望自己的财富快速增长，甚至一夜暴富。"一夜暴富"真的就是积累财富最快的途径吗？这种轻易得来的钱财就像是没有基石的空中楼阁，看着美丽，实则危险。商界因为"一夜暴富"的心态做生意而导致破产的例子屡见不鲜。

1962年，香港政府修改建筑条例并公布1966年实施。炒风空前炽热，职业炒家应运而生。他们看准地价楼价日涨夜升的畸形旺市，以小搏大，只要付得起首期地价楼价，就可大炒特炒，趁高脱手。在这股风起云涌的炒风中，李嘉诚始终保持清醒的头脑。买空卖空是做生意的大忌，投机地产犹如投机股市，"一夜暴富"的后面，往往就是"一朝破产"。

李嘉诚坚定地以长期投资者的面目出现在地产界；同时，他又是长期投资者中的保守派。他一如既往地在港岛新界的新老工业区寻购地皮，营建厂房。他尽可能少依赖银行贷款，有的工业大厦完全是靠自筹自有资金建造。公司下属的塑胶部经营状况良好，盈利可观。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地产部已由开初的纯投资转为投资效益期，随着新厂的不断竣工出租，租金源源不断地呈几何级数涌来。

李嘉诚在谈及投资时说："我的主张从来都是稳中求进。我们事先都会制定出预算，然后在适当的时候以合适的价格投资。"不发一时之财牟取暴利，而应做长远打算。他所坚持的就是不走捷径走大路的投资原则。因为他深知，走捷径"一夜暴富"之后往往就是"一朝破产"的凄惨结局。

著名华侨何侨生先生说："干我们这行一定要踏踏实实，一步一步才能发展起来，一夜暴富是不可能的，做生意，我从不走捷径，每个细节都决定着成败。"

李嘉诚，堪称"永远的华人首富"。他从学徒做起，每天总是第一个到达公司，最后一个离开公司，经历了很多挫折和磨难之后，用勤奋和努力缔造了自己的财富王国。比尔·盖茨尽管集技术天才、创新天才与商业天才于一身，但他的成功也是一步一个脚印走出来，同时也是穿牛仔裤、坐经济舱省出来的。"一夜暴富"炼不成企业家，也做不了富翁。

卖楼花是在楼宇尚未兴建之前，就将其分层分单元预售，得到预付款，即可动工兴建。卖家用买家的钱建楼，地产商还可将地皮和未成的物业拿到银行按揭（抵押贷款）的一种投资方式。

霍英东于1954年首创卖楼花，继霍英东之后，许多地产商纷纷效尤，大售楼花。银行的按揭制进一步完善。李嘉诚认真研究了楼花和按揭。他发现，卖楼花的确能够加速楼宇销售，加快资金回收，弥补地产商资金不足。但是，这样一来，地产商的利益就会与银行休戚相关。所谓唇亡齿寒，一损俱损，过多地依赖银行未必就是好事。所以，资金再紧，也不卖楼花加速建房进度，他尽量不向银行抵押贷款，或会同银行向用户提供按揭。

李嘉诚兴建收租物业，资金回笼缓慢，但他看好楼价及租金飙升的总

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

趋势。收租物业，虽不像建楼、卖楼那样牟取暴利，却有稳定的租金收入，时间愈往后移，愈能显现出来。

1961 年，银行家廖宝珊的廖创兴银行发生挤提风潮。廖宝珊是“西环地产之王”，他在西环大量购买地盘兴建楼宇，并兴建廖创兴银行大厦。廖宝珊发展地产的资金，几乎全部来自存户存款，几乎将其掏空殆尽，从而引发了存户挤提。这次挤提风潮，令廖宝珊脑溢血猝亡。从廖宝珊身上，李嘉诚更深一步地意识到地产与银行业的风险。

1965 年，明德银号又发生挤提，宣告破产。明德银号的破产，加剧了存户的恐慌心理，挤提风潮由此爆发，迅速蔓延到一系列银行。广东信托商业银行轰然倒闭，连实力雄厚的恒生银行也陷于危机之中，不得不出卖股权予汇丰银行才免遭破产。

两次危机中，长江的损失，与同业相比微乎其微。它只是部分厂房碰到租期届满，续租时降低租金，而并未动摇其整个根基。相反，那些激进冒险的地产商，或破产或观望，而“保守”的李嘉诚却仍在地产低潮中稳步拓展。

在人生的旅途中，时常两条路出现在眼前：大道与捷径。大道虽远，毕竟宽阔平坦；捷径虽近，但肯定坑洼窄险。所以老话说：“宁走十步远，别走一步险。”就李嘉诚的选择来说，当时很多人都会以为他在绕弯路而没有走捷径，可就是因为他绕了远路，宁可做长线的投资也不眼馋眼前的暴利，所以才避免了损失。他能认清这种轻易就得来的“不义之财”并不能使人真正的富有，财富就像人的修养一样都是要经过时间去沉淀的。

用当年爱迪生先生的口气就是：“捷径从何而来——经验；经验从何而来——弯路。弯路乃捷径之母。”做生意就是这样，没有那么多捷径让你走，唯有踏踏实实、勤勤恳恳，不执著于“一夜暴富”所以才能走得平稳，走得顺畅。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

古人说“欲速则不达”，做生意尤其要注意不能急功近利，总想一夜暴富。稳扎稳打才是做生意最大的诀窍。无数事实证明：急功近利，会让你付出沉重的代价。

3. 冒险不等于冒进

冒险不等于冒进。冒进是一种鲁莽，而冒险是对概率的一种评估。前者经过深思熟虑，后者是盲目进取，没有一定把握，冒险变质为冒进，是自取灭亡。做生意，要寻求高利润，就要有冒险精神，但一定要摒弃冒进的执念。冒险需要谋算，不是赌博式的孤注一掷，而是在分析算计，科学回避无谓风险之后的判断。有算计的勇敢是冒险，无算计的勇敢就是冒进。想赚钱一定要分清什么是勇敢的冒险，什么是无知的冒进。

冒险投资除了关注回报率外，还要认识投资的风险大小，如果风险太大，或者这种风险是你不可预见，就有些冒进了。进行风险预测，想到尽可能出现的风险，看自己是否能承受得住风险打击，冒险要在自己的能力承受范围。投资时不要做孤注一掷的打算，不能把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，要做全线投资。冒险跟冒进最大的区别就是：冒险能够避免犯低级很多的错误。它是在有一定制胜把握的前提下采取的行动。真正的商人只冒险不冒进。

李嘉诚早在多年前就已经开始在内地投资了，到2002年在内地投资额累积已超过600亿港元，其中长江实业集团是香港在内地最大的投资者之一。

尽管庞大的投资造就了李嘉诚在内地的知名度，但不容忽视的是那些超过15%~20%的投资项目的失败，对于一向业绩稳健的长和系而言，这么高比例的投资失败率是过去所从来没有过的。冒进，是长和系对失败找到的原因。早期的TOM、电信盈科和数码港曾给企业带来了神话般的光环，造就了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李泽楷这样的传奇人物，但是并没有真正给集团带来实际的商业利益。狂热之后，对于李嘉诚领导的长和系来说，TOM 和电讯盈科只剩下一个空壳了。基于此，李嘉诚曾经多次在企业内部指出，在一个激进的时代，最重要的是保持清醒的判断能力，不能因为头脑发热而迷失了方向。

2001 年，李嘉诚在北京出席会议的时候表示有在内地资本市场上投资的打算。虽然当时国家并没有对外企在内地证券市场上市的问题出台相关政策，但是李嘉诚却一直在等待着。李嘉诚说："如果能够在内地上市，至少可以减缓国外市场对企业经营的影响。"面对越来越复杂的投资环境，李嘉诚变得越来越谨慎。在内地投资的失败经历让他明白冒进是成功的死敌。

不管是投资还是正常的生意往来，一定要脚踏实地，量力而行，千万不可急功冒进。当年红红火火的活力 28，在洗衣粉领域的异军突起，使得活力 28 的决策层开始头脑发热，他们不再满足一个产品的成功，而是要打造一个活力 28 王国，让所有的产品都可以借助活力 28 的品牌取得成功。于是，非理性的扩张开始了。他们在扩张期没有吃透市场需求也没有对企业本身能力与发展方向做好准确的定位，而是基于一种一厢情愿的发展愿景，急功冒进让一家潜力无限的绩优企业匆匆落幕。

"敢做第一个吃西红柿的人"必定有非凡的勇气和与众不同的气质。但是我们一定要分清什么是冒险？什么是冒进？这不仅仅需要勇气，更需要智慧和见识，富有冒险精神的商人，他知道自己为什么出手，知道什么时候该出手，而不是不假思索、不求考证地蛮干，盲目的冒险不仅无法给你的生意带来收益，甚至会造成重大的损失。有冒险精神的人值得人尊重，而如果你能在不该冒险的时候不冒进同样难能可贵。

1964 年，日本松下通信工业公司突然宣布不再做大型电子计算机。对这项决定的发表，大家都感到震惊。松下已花 5 年时间去研究开发，投入

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10亿元巨额研究费用，眼看着就要进入最后阶段，却突然全盘放弃。松下通信工业公司的生意一直很顺利，不可能会发生财政上的困难，所以令人费解。

松下幸之助之所以会这样坚定地做决定，是经过算计的。他认为虽然大型电脑的利润高，但是风险太大，加上当时公司用的大型电脑的市场竞争相当激烈，万一不慎而有差错，将对松下通信工业公司产生不利影响。如果到那时再退，就为时已晚了，不如趁现在一切都尚可撤退，赶紧一“走”为好。当风险大于利益时，精明的人就会见好就收。

前亚洲首富孙正义说：“只要有七成胜算，即可大胆出击。”他主要致力于IT产业的投资，他信奉冒险投资，14年前他在名不见经传的阿里巴巴身上投下2000万美元，2014年9月16日，随着阿里巴巴登陆美股市场，孙正义的财富净值涨至166亿美元，跻身日本首富。但是这种冒险不是冒进，有七成的胜率在手这就是冒险，如果你投资一项项目只有三成获利的可能，那就劝你赶快放弃，因为这可能就是一场血本无归的豪赌。

我们对冒险的认识不能停留在“豁出一切”上，那些懂得冒险的人更懂得如何从中获得收益，如果你认为冒险就是试运气的话，那只能说你的人生运气太差了。

在客观环境与自身条件允许的条件下冒险，很有可能会抓住机会，获得意想不到的成功。但对于利欲熏心的商人来讲，不理会客观环境以及自身实力，就贸贸然地投资，只会招来失败。因此，创业与投资，绝不可冒进。“明知不可为而为之”在生意场上并不是一种慷慨激昂的斗志，而是愚蠢的鲁莽。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

4. 扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张

李嘉诚说："扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张。我讲求的是在稳健与进取中取得平衡。船要行得快，但面对风浪一定要坐得住。"在事业发展鼎盛时期，企业要扩大规模，更要稳打稳扎，不可急于求成，盲目求大不求强，避免造成企业稳定发展的隐患。

做生意要赢利、要发展，不能谨慎过头，否则就会裹足不前，适时的扩张是企业发展壮大不可或缺的；同时，一定要小心谨慎，商场危机四伏，令人难以琢磨，谨慎入市，能够尽可能地避免危机，只有这样，才能在规模扩张中稳定发展。在做生意上，李嘉诚给自己立下了"稳健中寻求发展，发展中不忘稳健"的行动准则。

1999 年的 11 月，在李嘉诚出售"橙"股权而获得 1180 亿港元收入不足一个月后，欧洲电讯市场风云再起。

英国沃达丰电讯公司声明，将动用超过 1 万亿港元的资金（1290 亿美元）收购德国曼内斯曼公司 52.8% 的股权，而曼内斯曼高层马上作出回应，坚决抵抗沃达丰的恶意收购行动。

那个时候，李嘉诚拥有 10.2% 的曼内斯曼股权，是曼内斯曼最大的股东。得到李嘉诚的支持，就意味着获胜。所以，李嘉诚成为沃达丰和曼内斯曼争夺的焦点。

李嘉诚手里拥有裁决权，不论他做何选择，都会成为最大的赢家。出乎所有人的意料，李嘉诚不为名利所动。和黄董事局发表声明，坚决支持曼内斯曼抵抗敌意收购。对此，李嘉诚的解释是："和黄与曼内斯曼一起发展对和黄股东有利，而且沃达丰提出的收购价不具备吸引力。"

很多人都不明白，李嘉诚为什么把百亿元白花花的银子拒之门外。事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

实上，李嘉诚入主曼内斯曼，目的是在欧洲电讯市场大展宏图，他绝对不会为了几百亿港元而放弃自己的商业战略，这才是问题的根本。当你制定战略向外扩张时，不仅有客观操作上的各种难题，也有各种突如其来的麻烦和诱惑，所以，在扩张时一定要谨慎，不要轻易更改或放弃。

很多人都会为了眼前的利益，进行过度扩张，或者面对其他利益上的诱惑时，放弃为企业长远计划的图谋。香港锦兴集团总裁翁锦通说："生意越大，越要谨慎，因为一旦遭遇危机，整个基业都有倒下的危险，损失太大了。"只有坚持"扩张中不忘谨慎"的投资策略，才能保持稳步发展，进而取得成功。

近年来，李嘉诚的投资重心在不断西移。李嘉诚之子李泽钜抄底欧洲，其资本投资正在英国极速扩张，引起极大的关注。由于天然气正在成为新的投资天堂，李泽钜以此为契机，开始加速扩张抄底欧洲。

2010 年，以长子李泽钜为先锋，长江基建、电能实业和李嘉诚基金会联手击败了由澳大利亚麦格理、阿布扎比投资局和加拿大养老金组成的财团，斥资 700 亿港元从法国电力公司 (EDF) 手中买下了英国电网业务。

仅仅不到 1 年，长江基建再度出手，花费 290 亿港元收购了英国水务公司。10 个月后，长江基建高调出击，用 77 亿港元收购英国配气网络。三项业务的企业价值合共超过 1550 亿港元。英国媒体一时哗然，称李泽钜"几乎买下了英国"。

2013 年 6 月，李嘉诚把触角由英伦三岛涉足到欧洲大陆。由控股母公司长江实业牵头，斥资 97 亿港元收购荷兰最大的废物转化能源公司 AVR 共计 35% 的股权。除公用事业外，李嘉诚毫不吝啬数百亿资本开支，力求提振欧洲电讯的盈利。欧洲的基建业务都来自英国，盈利约 56 亿港元，比整个中国内地和香港的盈利之和还要多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚在欧洲危机的阴云笼罩下大刀阔斧地进行拓展。他在接受媒体采访时解释说“生意人的眼光不应该太过短浅”。一个企业要想生存和发展，扩张是必须要经历的一个过程，不能在企业需求发展和转型的关键时期“前怕狼后怕虎”，畏首畏尾不敢出手，但扩张一定要谨慎，出手既要求准也要求稳，不能跟大流盲目扩张。

李嘉诚在长江实业的2013年半年报业绩报告中称：“海外基建项目为新增稳定优质收益来源，将以多元化发展模式，把握新业务领域的收购机遇。”李嘉诚的多元化扩张模式是一种稳定、谨慎的扩张模式，它可以规避掉一定的风险；特别是在原来行业的竞争已经非常激烈的情况下，原先的业务已经难以扩张甚至面临衰退，或者是继续增长付出的代价太大的时候，多元化的扩张可以保证公司稳定且持续的增长。

李嘉诚在投资英国市场，大幅扩张时曾表示他对英国的货币、法律以及市场没有担忧，并充满了信心。大商人有大智慧，我们一定要切记“扩张中不忘谨慎，谨慎中不忘扩张”的行商之道。

5. 将资金和风险一起分散

分散资金和风险就是指，在投资的时候，把资金放在多线投资，不要集中在一个行业、一个项目上。有利于在风险到来时及时套现，确保手中持有一定的资金，在困难时期即可有腾挪盘桓的余地，来支持企业在危机中的平稳过渡。

今年房市不振，房产调控一来，先出现资金紧张的就是类似绿城这样的企业，媒体一度将绿城推到企业破产风口浪尖、卷进舆论漩涡。而绿城集团董事长宋卫平在回应破产说时就提到：绿城对危机有预案，就是通过出让其他项目的股权套现来解决资金周转不灵的问题。“不把鸡蛋装在一个篮子”里的经营方式，值得我们深思。企业开展多元化经营，一方面可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以分散风险；另一方面则可以做长线投资，发展潜在的商业价值。做生意，若将资金与风险一并投放一处，一旦出现问题，将是全军覆没。

当年，李嘉诚意识到塑胶产业在未来将不再是朝阳产业而转向房地产之时，并未直接退出塑胶产业，全面投资房地产行业，而是依然保留塑胶厂，只是将生意的中心转到房地产业而已。将资金分散，虽不可全部赚钱，但却给日后的发展多留了退路，不至于在一次危机中一败涂地。

1980年代中后期，加拿大经济局势严峻。李嘉诚进军加拿大，仅他一人，就为经济面临衰退的加拿大带来100多亿港元巨资。兼任加拿大赫基公司主席的马世民充当了李嘉诚的“西域”大使。他二人和长江副主席麦理思，开始频繁穿梭于太平洋上空。1986年12月，在加拿大帝国商业银行的撮合下，李氏家族及和黄透过合营公司Union Faith投资32亿港元，购入加拿大赫斯基石油公司52%的股权。

1986年，李嘉诚斥资6亿港元购入英国皮尔逊公司近5%股权。该公司股东担心李嘉诚进一步控制皮尔逊，组织反收购。李嘉诚随即退却，半年后抛出股票，盈利1.2亿港元。1987年，李嘉诚与马世民协商后，以闪电般的速度投资3.72亿美元，买进英国电报无线电公司5%股权。1990年，李嘉诚趁高抛股，净赚近1亿美元。

李嘉诚进军美国的一次浩大行动是1990年。李嘉诚在美国最合算的一笔交易，是他与北美地产大王李察明建立友谊。李察明陷入财务危机，为结下好的合作伙伴，他将纽约曼哈顿一座大厦的49%股权，以4亿多港元的“缩水”价，拱手让给李嘉诚。

在新加坡方面，万邦航运主席曹文锦邀请香港巨富李嘉诚、邵逸夫、李兆基、周文轩等赴新加坡发展地产，成立新达城市公司，李嘉诚占10%股权。

1992年3月，李嘉诚、郭鹤年两位香港商界巨头，通过香港八佰伴超

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市集团主席和田一夫，携60亿港元巨资，赴日本札幌发展地产。

李嘉诚是投资组合多元化分散风险理论的忠实实践者，他从不把鸡蛋放在同一个篮子里。他旗下的长江实业与和记黄埔都是经营地产，港口，零售，能源，投资等多种业务的综合性企业集团，并且在全球范围内投资成立合资公司，充分分散了行业风险和地区风险。

李嘉诚通过分散投资的方式来分散风险，但他的每一投资几乎都盈利了，即使在金融危机期间某些行业产生泡沫而不景气但有另一行业的平稳发展作为支撑，金融危机很难对李嘉诚的“长和系”形成严重的影响。“长和系”有众多经营不同行业的子公司。从集团架构来看，长江实业是整个“长和系”最上层的公司。而李嘉诚的多元化经营取得成功确实是世界企业界的经典案例。柳传志在谈及联想的多元化发展时曾多次提到李嘉诚的“长和系”模式。

“长和系”1996-1997年就开始投资互联网行业。1999年1月，长实、和黄与李泽楷合资设立Tom.com；2000年，长实、和黄与香港两家最大的银行——汇丰、恒生银行合资成立汇网集团有限公司。李嘉诚还钟情中医药行业。1998年，李嘉诚就与香港新世界集团联手打造香港“中药港”，2000年，和黄以战略投资者身份成为同仁堂科技第二大股东；2003年12月，和黄通过附属公司和记中药，与同仁堂集团总部成立北京同仁堂和记医药投资有限公司，同仁堂与和记各占49%股份。合资公司全面介入同仁堂的所有实体项目，如内地开设药店、药品或药材生产以及同仁堂海外开店。2004年5月底，和黄与广州白云山股份有限公司达成合作意向，以白云山中药厂为基础成立合资公司——白云山和记中药有限公司，投资10亿元。通过这种与龙头企业合资经营的形式，“长和系”利用其先进的生产技术和行业管理经验为自己的成功经营铺平了道路，降低了独自经营的风险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在李嘉诚投资经营的众多行业中，他主要都是与行业内的龙头企业合作，以共同控制的方式进行投资或者个人进行少量投资。这样做既可以分享该公司的权益增长收益，又不会因该公司出现问题而增加“长和系”的财务风险。企业在投资时应该和业界的龙头多合作，即使拟投资份额小，分红少也没关系，俗话说“蚊子肉也是肉”，将资金压在这些企业一般不会亏损，企业整体能保持平稳的收入和盈利之余，亦能不断增长。这是一种策略性保持稳健的投资方式，这样不但能降低财务风险，而且保持充裕实力，降低失败的风险，可以增加成功的机会。

富通基金全球投资总监杜威德说：“分散投资是金融市场的唯一的‘免费午餐’，因为它可以帮助我们在不降低期望收益的基础上降低组合的市场风险。”不要把鸡蛋放在一个篮子里，这虽不是创业者必须遵循的铁律，却是一种风险管理上的选择。保障自身利益，将风险降到最低，这同样是每个投资者在事实面前都无法回避的选择。

6. 机会面前，谨慎研究再下手

李嘉诚在谈及当下的楼市时说：“内地楼市价格涨太高，一般老百姓已经难以承受。现在投资地产的公司也有危险，要很谨慎，很小心，我做生意的原则，一方面是对于债务和贷款问题要非常小心，如履薄冰。另一方面，我在地产经营上步步为营。如果地产价格太高，到老百姓买不起的时候经营就有风险了。我不会冒险去赚最后一个铜板。”

作为商人，关键时刻，你的任何一项决定都关乎个人以及企业的生死存亡，在机会面前，一定要保持冷静的头脑，谨慎研究再下手，不能做匆忙的决定。否则，势必会做出错误的决定，造成无法弥补的后果。理智、冷静、谨慎出手，才能规避风险，确保生意稳步上升。

李嘉诚曾说：“与其到头来收拾残局，甚至做成蚀本生意，倒不如当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时理智克制一些。”在抓住机会之前，一定要先弄清楚这是不是自己想要的机会，千万别抓在手里才发现是一块烫手山芋。

李嘉诚的长江实业集团和李兆基的恒基在香港新界马鞍山都建有商居楼盘，长实的叫海柏花园，恒基的叫新港城。两个楼盘群仅隔一条马路。两家的竞争势在必行。

1994 年，李嘉诚率先打响这场竞争战，开始降价推出海柏花园，没多久就卖出了 800 余套。而李兆基的新港城却门庭冷落，基本上没有什么顾客。李兆基一着急，也跟着降价销售。价格战就此拉开序幕。

1995 年 7 月 13 日，价格战继续升级。李兆基再挑战火，宣布以“先到先得”的方式开售 240 套房子，每平方英尺售价 4100 港元，价格便宜了许多。李嘉诚寸土必争，当晚将海柏花园的最新定价电传给各传媒，每平方英尺售 4040 元。

就这样，李嘉诚与李兆基展开了拉锯战，双方你争我夺，互不相让。到后来，李嘉诚的海柏花园卖到了每平方英尺 3275 港元。李兆基不再继续降价，与长江实业对抗。

当竞争时机不好，该放弃时就要放弃，该退让时就要退让，如果硬要死磕到底，只会是两败俱伤。李兆基虽退出，李嘉诚取得胜利，但是这场恶性竞争给长江实业也造成了很大的风险，由于价格过低，长江实业并没有得到多少利润。事后，李嘉诚回忆起这次商战，难免有点悔意。他不断告诫自己，企业发展中要保持稳健的作风，不能为了一点利益陷入恶性竞争，更不能不顾风险把企业带进商界泥潭。总之，在决策之初，一定要深思熟虑，保持足够的理性，避免犯一些无谓的错误。

阿里巴巴创立初期，马云始终认为，中国没有完善的物流和配送，在中国三线作战只能增加成本，所以他只做信息流。和马云同期从事电子商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

务的其他同道们，由于没有搞清楚电子商务的实质，什么都做，既做信息流，又做资金流，有的甚至已经开始做物流，最终因为胃口过大而半路夭折。机会是有，但要量力而行，谨慎选择。

“炒风刮得港人醉”的疯狂时期，各业纷纷介入股市，趁热上市，借风炒股。连众多的升斗小民，也不惜变卖首饰、出卖祖业，携资入市炒股。职业炒手更是兴风作浪，哄抬股价，造市抛股。

香港股市处于空前的癫狂状态。1972 年，汇丰银行大班桑达士指出：“目前股价已升到极不合理的地步，务请投资者持谨慎态度。”但是，桑达士的警告，却湮没在“要股票，不要钞票”的一片喧嚣之中。

1973 年 3 月 9 日，恒生指数飙升到 1774.96 点的历史高峰，一年间，升幅 5.3 倍。初入股市的李嘉诚丝毫不为炒股的暴利所动，他深知证券市场变幻急速且无常，他坚持稳健发展的原则，显出了高人一筹的心理素质。

在纷乱的股票狂潮中，一些不法之徒伪造股票，混入股市。东窗事发，触发股民抛售，股市一泻千里，大熊出笼。当时远东会的证券分析员指出：假股事件只是导火线，牛退熊出的根本原因，是投资者盲目入市投机，公司盈利远远追不上股价的升幅，恒指攀升到脱离实际的高位。

在这场大股灾中，除极少数脱身快者，大部分投资者都是弃甲而归，有的还倾家荡产。香港股市一片愁云惨雾，哀声恸地。

李嘉诚丝毫不为炒股的暴利所心动，稳健地走他认准了的正途——房地产业。这使他成为这次大股灾中的“幸免者”。长实的损失，仅仅是市值随大市暴跌，而实际资产并未受损。相反，李嘉诚利用股市，取得了比预期更好的实绩。

联想控股集团总裁柳传志也曾说：“就公司战略而言，任何一个优秀的战略都不是一蹴而就的凭空臆断，都需要公司领导人以执行的踏实心态，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对公司所处的宏观经济环境与行业发展特点进行透彻的分析与研究，在这个基础上，结合公司的资源来确定切实可行的战略规划。”

现今市场饱和，正处于过渡期，经济难免显得疲软乏力。因此，除了要掌控好时机外，更需要谨慎，需要创业者对市场做出理智的判断与分析。一个好项目，最重要的就是在时间的检验下能获得收益与回报。在投资前，一定要经过谨慎选择后，寻找更好的投资机会。

7. 深处瞬息万变的社会，要居安思危

李嘉诚说：“身处在瞬息万变的社会中，应该求创新，加强能力，居安思危，无论你发展得多好，时刻都要做好准备。”

危机是一种常态，并不可怕，做生意一定要有居安思危的意识。在《华为的冬天》一文中，华为总裁任正非说：“10 多年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，没有荣誉感、自豪感，而是危机感。失败是一定要来的，这是历史规律，大家要准备迎接。”这种危机思维与危机意识，并非任正非或李嘉诚独有的，而是世界上一流企业家的共同特质。

竞争无处不在，且异常激烈。但是安逸的环境，会让人变得贪图享乐，失去进取心。只有做到居安思危才能让公司的机体保持对外界刺激的敏感性，保持一种警惕和临界状态，才有可能保持公司所应该具有的“活力”，才能确保企业在日益激烈的竞争中不断向前发展。

李嘉诚的塑胶厂，在经历第一次危机复苏后，生意蒸蒸日上。订单如雪片飞来，工厂通宵达旦生产，营业额呈几何级数增长。李嘉诚的信誉有口皆碑，银行不断放宽对他的贷款限额；原料商许可他赊购原料；客户乐意接受他的产品，派送大笔订单给他。

李嘉诚可谓是春风得意，在塑胶产业折腾了 7 年的李嘉诚，出现了忧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

患意识，安逸不能带来长久的发展。于是，他开始将眼光转向国际市场，不辞辛苦，到意大利去学习塑胶花生产的工艺。

学成归来的李嘉诚成为香港第一个生产塑胶花的人，初尝成功滋味的李嘉诚没有沉浸在喜悦中，他知道，香港很快就会出现更多的塑胶花生产企业并达到饱和，要想稳坐塑胶花产业的“龙头”位置，必须扩大长江塑胶厂的规模。于是，李嘉诚开始募集资金，扩大厂房，增加生产规模。通过一系列措施，长江生产的塑胶花不仅在香港销售，在东南亚，乃至欧美地区也都有了长江生产的塑胶花。

我们思维方式的典型特征是危机意识、风险意识相对比较薄弱。然而，从经济社会发展的实践来看，危机意识和风险意识又是相当重要的。危机和风险中不仅潜藏着机会和运气也蕴含着失败的可能性，如果我们有居安思危的意识，在危机到来之前早作准备的话，就能从危机之中抓住机会，化危机为转机。从这个意义上讲，应当培育我们居安思危的意识。

著名的经济学家凯恩斯曾指出，“不可避免的事从未发生过，而未预料的事情却经常出现。”有危机意识的商人，不会在安逸中安于享乐，懒散地消磨时光，他的大脑机制始终处在高速的运转中，无论在什么时候都保持着警惕，培养出了一种总能从平静中嗅到危机的能力，从而将他的潜能最大限度发掘出来。

居安思危对经商者来说很重要。危机感可以使你懂得时间的宝贵、商海危机四伏，时时考虑如何才能做得比自己的竞争对手更好、更出色，在原有的基础上获取更大的成功。

当年，塑胶花行业在香港十分火暴，大有带动香港工业起飞之势。当塑胶产业走向巅峰后，李嘉诚又一次意识到危机的到来。塑胶花虽然有很大的优点，毕竟不能替代真花，塑胶花终会将被淘汰出局，要想不被打垮，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

必须另想出路。

然而被称为“塑胶花大王”的李嘉诚却退出此行业转向房地产，这是因为他分析到塑胶花行业前途有限，而房地产市场却大有前途。果不出所料，在紧接而来的房地产高潮中李嘉诚获得了可观的回报，华人首富的桂冠也终于落在他的头上。但李嘉诚并没有贪图安逸，居安思危是他一贯的作风。1997 年，他把手上的物业逐一出手，然后把资金投入到其他业务领域，比如电信、服务、零售等不同的行业。后来香港出现了金融风暴，楼价一跌再跌，而此时的李嘉诚却已转向其他行业，楼市受挫对他几乎没有构成任何影响。

李嘉诚的与众不同之处在于，他可以在一项业务的极盛时期洞悉其存在的危机，然后迅速作出决定和部署。

著名地产商冯仑曾说：“我想到的不是企业怎么活，而是怎么死。”这是在提醒我们创业首要具备居安思危的理念，时时刻刻想着如何规避潜在的风险，必须根据客观环境的变化，适时调整发展策略，如此，才能保证在经济大潮中不被打倒。不论到了什么时候，李嘉诚都不会沉浸在成功之中，他总是把时间花在思考公司未来的出路问题上。因为他总是能够在生意红红火火的时候，预见未来将会发生的危机。

人生就像跑步一样，需要不断学习、磨炼，才能跑得稳、跑得好。也唯有从不间歇地跑，才能遥遥领先他人，捷足先登。要不停地吸收新知识，留意世界经济和政治形势，甚至要稍跑在世界之前。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章 坚守原则和底线

1. 凡事“知止”最重要

李嘉诚先生说：“经营企业‘知止’两个字最重要。我从十二岁就开始投身社会，到二十二岁创业时就已经过了十年非常刻苦的日子，到今天我已工作六十多年了。在香港我看过有些人成功得容易，但是掉下去也非常快，是什么原因呢？‘知止’是非常重要的。全世界很多企业之所以失败，至少一半都是因为贪婪。”

知止，简单来说，就是知道什么时候够了，知道什么时候该走，知道“上台靠机会，下台靠智慧”。在利益面前“知止”就是你可以伸手挡住说不要，生活中有很多诱惑，尤其是做生意的人，往往就是在和各种诱惑打交道。“知止”不是难在不知道，是难在不舍得，不拒绝。

“企业‘止’为安”。宁高宁在华润集团工作时，一直强调“企业人在上”，因为“企”字的上面是“人”。他进一步观察，“企”字的下面是个什么字？是“止”，它是企业稳固的基础，与上面的“人”字组合起来，才能构成一个圆满的“企”字。所以，做企业懂得“止”非常重要，尤其是企业做大以后。

美国大型零售企业凯马特曾经声名显赫，对于零售业而言，它就相当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于汽车业的福特公司，堪称业界的“教父”级企业。凯马特被视为“折扣营销模式”的祖师爷，在20世纪70至80年代位居美国零售业榜首，创造了世界最大的连锁超市和世界最大的零售企业，并且是世界上首家使用现代超市收款系统的企业。1981年，凯马特的店铺总数超过了2000家，网点覆盖了美国50个州。

就当时的经济状况而言，凯马特足够大了，水几乎已经满了。但是这时，它的管理层开始失去理智，头脑中完全没有“止”的观念，错误地认为做大就是做强，只有不断地做大才能保持自己独有的强势地位。所以，它从20世纪80年代中期开始，不再致力于维护和发展它的核心竞争力——折扣营销，而是把本应投资于新技术、新设备以及改善后勤物流体系的资金，全部用来收购书店、体育用品店、家庭用品店及办公用品店，试图通过向8个不同领域的扩展使自己更加强大，成为零售领域的“全能冠军”。到了1997年，凯马特还倾力推出了所谓“大凯马特”店模式，比传统的凯马特店更大、商品更多。

但是，折扣商店和其他商店的顾客群体不同，服务方式也不同，凯马特的竞争优势无法延伸到这些领域。结果，这些耗费大量资金和精力辛辛苦苦收购来的企业，最后都亏损，不得不忍痛“割肉”，悉数卖掉。并且，“大凯马特”店模式也令人大失所望，最终于2001年弃之不用。

而在凯马特四处扩张的时候，沃尔玛已经后来居上，并取代凯马特成为美国零售业的霸主。从2001年开始，凯马特试图扳回霸主地位，与沃尔玛大打价格战。但这时，凯马特已经雄风不再。结果，凯马特的赢利大受影响，到期的欠款无法支付，最终只能申请破产保护。

当企业膨胀起来之后，管理者的心态就成为企业未来成败的关键因素了。适时地给企业“减负”就变得异常重要，一个企业变强变大的过程并不是一味的扩张，我们俗语常说“一口吃不成大胖子”，虚胖其实是一种

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

病态的强壮。凡事“知止”最重要，在企业已经到了最好的时候就应该放缓发展扩张的步伐，而要更加注重企业文化以及核心竞争力投资与研发，要做实做大企业的内涵，而不是东征西讨地建一个空架子企业王国。

做大，会带来许多难以解决的问题，但只要是问题，就有解决的可能。可是，如果在经营过程中，心做大了，做满了，问题的解决就难上加难。所以，比尔·盖茨说，对于成功的企业和企业家来说，其事业最大的威胁不是来自竞争对手，而是来自于他们自身。

所以，大不能代表强，大也不代表安全。相反，心满了，理性丧失了，大就成了趋弱的先兆，成了危险的预警。

2000 年，在已经拿到德国 3G 牌照的情况下，李嘉诚突然宣布放弃。他的理由是要保持公司业务稳健发展。他的原则是“在开拓业务方面，保持现金储备多于负债，要求收入与支出平衡，甚至要有盈利，我讲求的是于稳健与进取中取得平衡。船要行得快，但所面对的风浪一定要挨得住！”那么，他为什么能够在汹涌蓬勃风险丛生中独立竿头，经久不败呢?

在李嘉诚办公室墙壁上，悬挂着两个字：“知止”。李嘉诚止取之精要：“知利之止，知欲之止，为知人生之成局！”在与汕头大学学生对话时，他说，之所以能够保持这样的势头，是因为他有“知止”这两个字的座右铭，所谓知就是知晓，止就是停止，就是凡事要适可而止，适度而为，人弃我收。

大思想家老子有这样一句至简至真的话：知止不败。其含义是说能够恰如其分地把握停止和结束就能够保持不败。知止不败。该停就停，该止就止，该休就休，该憩就憩！

李嘉诚让人羡慕、叹服、着迷，因为在时代的轮盘赌上，无数人输掉了生意、输掉了人生，李嘉诚却总能避过风险，把握机会。他演绎了一个贫寒少年白手起家而成功的经典神话。他为千千万万的普通人实现了梦想。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他的过人之处就在于：当别人不明白的时候，他明白他在做什么；当别人不理解的时候，他理解他在做什么；当别人蜂拥而来的时候，他知道悄然而退。

2. 我绝不同意为了成功而不择手段

李嘉诚说："不义而富且贵，于我如浮云。是我的钱，一块钱掉在地上我都会去捡。不是我的，一千万块钱送到我家门口我都不会要。我赚的钱每一毛都可以公开，就是说，不是不明不白赚来的钱。"

生意人赚钱也要讲原则，不能什么钱都赚！商人决不能被利益所诱惑，干不义之事，取不义之财。君子爱财，必须取之有道，面对不义之财，应该有克制力，坚决摒弃不义之财。

李嘉诚曾说过："我绝不同意为了成功而不择手段，刻薄成家，理无久享。"胜败乃兵家之常事，商场上你争我夺，硝烟弥漫，有闪失、有挫折都属正常状况。企业虽因利益才得以支撑，但以小人手段牟取暴利，终究不会长久。

李嘉诚在港灯决定出卖之前已有意收购，但是他却按兵不动，而置地公司却迫不及待地以高价将港灯收入囊中，也因此，置地公司举债160亿元。而当时的香港房地产市场很是不景气，以房地产为主业的置地公司举步维艰，不得不考虑将到手的港灯转手。

李嘉诚在这个时候站了出来，以6.4元的让折价捡了置地的便宜。这一役为李嘉诚节省了4.5亿元。置地公司虽然亏损，但是却借助这次出售，缓解了公司资金紧张的问题。

竞争，最重要的是让对方心悦诚服。追求生意的成功，一定要通过正

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当手段。不断收购使李嘉诚的企业迅速壮大，但每谈及收购，除了把握住最佳商机，他都会心平气和地与对方协商，尽量满足对方的利益，实现双方共赢。若一旦对方持坚决的反对态度，李嘉诚从不以大欺小，强迫对方，而是主动放弃。强扭的瓜不甜，更何况商场上多个敌人等于多层危机。

这就是李嘉诚的赚钱之道，本本分分赚钱，才是成功商人应有的赚钱之道。财富要通过正当的手段来获得，要用自己的双手来创造。做人要有不贪图财富的高贵品格，因为很多东西是用金钱能买得到的，而高贵的品格就是无价之宝。

在急功近利的时代，人们为了所谓的成功，往往不惜挖空心思，甚至不择手段。对于这类做法，李嘉诚颇为反感，经商、做生意，说到底是建立信用的过程，“信用是交易的基础”，“人无信而不立”，一个成功的商人，必定是君子，而非小人。

曾经的内地首富，国美电器总裁黄光裕，就是为了赚钱而身陷囹圄。2006 年，为使旗下地产公司借壳上市，黄光裕入股上市公司中关村。一手操办中关村重组过程中，黄光裕以内幕人员身份提前埋伏，在资产重组的内幕信息敏感时期，大量买入中关村股票，以图获利。从 2007 年 7 月起，黄光裕伙同中关村公司董事长许钟民，利用掌握中关村和鹏润地产进行资产重组的内幕信息，买入中关村股票。黄光裕指使手下开立了 80 多个股票账户，黄光裕妻子杜鹃负责在交易时间指挥多个操盘手，累计买进 1 亿余股，成交额超过 13 亿元。2010 年 5 月 18 日，北京市第二中级法院作出一审判决，以非法经营罪，内幕交易、泄露内幕信息罪和单位行贿罪判处黄光裕有期徒刑 14 年，罚金 6 亿元，没收财产 2 亿元。

商人要谋利，但是不能唯利是图。做人必须有自己的气节，该取的利益，当仁不让；不该取的利益，拒之千里。克制自己的贪欲，在利益面前三思

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而后行，不要因为一时的暴利而“一失足成千古恨”。

做生意，牟取利益的同时不能忘记做人的原则，以不正当的手段谋取成功的人，终究做不成大生意。买卖人需谨记，竞争要有所为有所不为。只有靠正当手段博来的成功才称得上真正的成功，才能赢得大众的信赖与尊重。

“宁可正派而不足，不可邪恶而有余。”一个正直的人，即使没有太大的成就，也能受人尊敬；而一个不择手段的邪恶的人，即使有再大的成就也难逃舆论的谴责，也要面对法律的制裁。例如三鹿奶粉、红心鸭蛋、瘦肉精、地沟油等等，这些企业怎么可能取得长久的发展呢！只要消费者发现了他的真实面目，凡是“走邪道，取不义之财”的企业都是不为市场所容的。

3. 见好就收，见坏更要收

李嘉诚说：“无论发展得多好，都要稳扎稳打；见好就收，见坏更要收。”

“盛极必衰，月盈必亏。”这是做生意的人最应该懂得的一条市场规律，任何一项产业当它走过自己的成熟阶段后，必将走向衰落，而这个时候如果不进行自我调整，必将随着该项产业的衰落而走向失败。做生意就是这样，该投入时就要果断投入，该撤离时也不能有丝毫犹豫，要义无反顾地离开。

做生意同样一定要坚持适度原则，切忌穷追猛打、意气用事，该放弃的时候就要放弃，要做到见好就收。做生意，最忌讳贪得无厌，要在商场上游刃有余，进退自如，一定要看清时局。该认真的时候认真，过度就容易出事；该走的时候走就是上计，不要因为贪小利而酿大祸。

一些企业家在情况开始脱离预算，逐渐恶化的时候，依旧抱着能够化险为夷的侥幸心理，期待事情有所转机，毫无阻止的意识，这种行为不仅

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

盲目，毫无根据也十分不理智，只会给“破坏分子”更充足的时间继续损伤你的利益。

1986 年，和黄行政总裁马世民提出立足香港、跨国投资的策略，得到李嘉诚的支持。于是，就有了和黄、长实及李嘉诚私人大笔投资海外的惊人之举，引起世界经济界的瞩目。谁知，种子撒出去，却不见摘回丰硕的果实——投资回报不理想。

1992 年 8 月，和黄公布 1992 年上半年业绩，李嘉诚毅然宣布为加拿大赫斯基石油的巨额投资做出 14.2 亿元撇账，令和黄盈利倒退。

李嘉诚认为这项投资亏损，是马世民管理出了乱子。痛定思痛，李嘉诚决定不听马世民的解释，将赫斯基石油 14.2 亿元的账撇得干干净净。

命运掌握在你的手中，成功不在于获取多大的利润，而是如何在商界中稳步发展，游刃有余，进退有度。物极必反，一味强调利益，太过贪心，只会失去更多。

如果一项生意出现了失败的苗头，在接下来的发展中不能取得较大的收益还可能造成亏损时，就应该果断放弃。当你在生意中陷入泥淖时，就必须懂得“见坏就收”是非常必要的解决之道，千万不可沉溺。只有开拓出新领域，选取一项前景更好的项目，重新开始才能扭转局面，在接下来的竞争中胜出。

固执是创业的绊脚石，有些商人不愿服输认栽，认为一定会时来运转，死攥着一个项目，较真到底，结果，输了个精光。固执对商人来说是一种很危险的脾气，即便不贪心，却也容易忽略“见好就收，见坏更要收”的经商原则。要清楚，一意孤行，盲目坚持，其结果只会是更大的失败。

20 世纪 70 年代的香港，4 大资本最雄厚的英资洋行怡和、太古、汇丰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

及和记，在许多大企业的生意中，威力只手遮天。李嘉诚决定运用长江实业雄厚资金，收购香港某些具有实力的上市公司，第一个目标便直指怡和集团的主要旗舰“九龙仓”。

他经过仔细研究后，决定采取不动声色、出其不意的战术，派人分散大量暗购九龙仓股票，使九龙仓的股价在短短几个月内由原来的 13.4 元，狂升至 56 元。九龙仓集团感到大势不妙，立即部署反收购行动，在市面上大量购入散户持有的九龙仓股票。无奈资金有限，最后不得不向汇丰银行求助，而汇丰银行与李嘉诚合作多时，双方关系良好，这使李嘉诚有点为难。

其时，资金雄厚的华资财团主席包玉刚，亦正在争夺九龙仓。李嘉诚见好就收，主动将持有的 1000 万九龙仓转让给他，从中获利 5900 万港元。李嘉诚这一仗，可谓一箭双雕，既避免了与关系密切的汇丰银行有正面冲突，又使包玉刚领导的华资财团可顺利取得九龙仓控制权。

李嘉诚的生财之道即是“见好就收，见坏更要收”的投资有道，在投资上他绝对有不亚于巴菲特的洞察力。“李嘉诚从来是一个资产交易者，而现在看上去是抛售的好时机。”《中国一周》曾这样写道。李嘉诚好像总能抓住这样的好时机，给企业重新注入活力然后极速扩张，以获得巨大的利润。

自 2013 年他预测到国内楼市泡沫以后便接连出售上海、广东及香港资产，预计套现数百亿港币内地地产，可见他的眼光。这一策略延续到 2014 年，据不完全统计，1 月至今，李嘉诚通过抛售内地物业已套现约 167 亿元。一边抛售亚洲资产，一边尝试各类投资，几乎“买下英国”。你会发现，他的投资区域集中在西方，侧重于新科技领域。

目前内地及香港资产价格处于高位，而英国等欧洲资产处于低点，正是企业家“逢低西进”的良机。这次抛售行为主要是对商业地产的担忧，这几年国内商业地产投资过度狂热，非专业公司很难快速收回成本，一旦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定位不准策划有误就会陷入困境。而李嘉诚是在行业饱和之前“见好就收”准备提前离场。

市场风云多变，谁也没有“百战百胜”的绝对把握。经商者必须要懂得审时度势，激流勇退，再创新业。尝到甜头，该收就收，正确的决策一旦错过时间就会成为错误的方案，只会使事情演变得更加糟糕，最后脱离自己的掌控。

4. 商人以利为重，但不能见利忘义

商人以利为重，但是不能见利忘义。做生意不仅靠精明的计算，还有良好的商誉。照顾对方的利益，利益面前让三分，才能获得更多的支持，赢得更多的利益。总喜欢捡小便宜的商人，最终会失去大利益，永远也不可能做成大生意。

李嘉诚曾说：“做生意重要的是首先得顾及对方的利益，不可为自己斤斤计较。对方无利，自己就无利。要舍得让利，使对方得利。这样，最终会为自己带来较大的利益。”做生意不能眼中只盯着利益，生意场就是一个社交场，只有你取得了别人的信任，别人尊重你肯与你合作你才能如鱼得水取得长久的发展，如果你紧盯着眼前的利益，而不顾交易之中的和气，就会在交易中失去客户和资源。

阿里巴巴于2014年9月19日在美上市后，《新京报》记者在采访马云时问，阿里巴巴上市，造就“上千富人帮”原因在哪？马云说：“阿里巴巴要做的事情首先是帮助客户赚到钱，然后才是让自己赚钱，这才是电子商务的根本，也是互联网精神的根本。”见利忘义只会给人留下恶劣的印象，破坏接下来的合作，但如果你在获利的同时也能把利益分享出去，往往就会有意想不到的收获。

1978年，长实与会德丰洋行共同出资购得天水围的土地。第二年下半

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年，中资华润集团等购得其大部分股权，共同组建了巍城公司，决定开发天水围。

然而由于港政府一系列的决策，要求巍城公司在12年内在40公顷的土地上完成价值14.58亿港元以上的建筑，后又承包给他们25.8亿港元的工程。这利益虽大，但风险却空前绝后的大，这对于华润来说无异于兴头上被泼冷水。

但李嘉诚依然看好天水围的前景。他开始全力出手，不慌不忙逐年从其他股东手中购入抛出的“垃圾”股票。到1988年，李嘉诚成为与华润并列的两家股东之一。

其后，长实与华润签订协议，长实保证华润可获纯利7.52亿港元，并即付5 .64亿港元给华润。如将来楼宇售价超过协议范围，其超额盈利由长实与华润共享，华润占51%。华润只管坐收渔利，其风险全部由长实承担。

然而李嘉诚信心满满，果真如期完成了工程。按照协议，第一期发售的7幢，税后利润共计10.86亿港元，其中长实得6.23亿港元，华润得4.63亿港元。另外7幢，华润可赢得协议范围中的7.52亿港元利润。以后六期华润所分得的利润，完全等于是“额外”所得，而长实的利润所得，更是难以估计。

李嘉诚说：“我一直奉行互惠精神，当然，大家在一方天空下发展，竞争兼并，不可避免，即使这样，也不能抛掉以和为贵的态度。”同人合作做生意，李嘉诚一直将利益看得淡泊，李嘉诚无论与谁合作都不会将对方视为敌人，更不会将对方置于死地而后快，他凡事必留余地，虽看似吃亏，实则正是他的精明之处，舍得，有舍才有得。

凡是做生意的人都喜欢供个“关二爷”，生意人看重的是关羽身上的义气，为了利益失了道义也就失去了信任和人脉。要想求得别人的合作，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

并为下次合作打开门路，就必须要懂得照顾他人的利益。司马迁说“君子富，好行其德”，强调的是人要以仁德致富，做买卖需讲求双赢，先让对方赚取该有的利益，自己方有利可图。

有些商人认为“少个合作伙伴没什么，最重要的是这次收益颇丰”。这种牺牲对方，只顾眼前利益，目光短浅的做法，会为企业造成更大的危机。没有信誉，心胸狭窄的企业，势必被冠上唯利是图、过河拆桥的帽子，而这些黑心老板、无良企业也就会渐渐在商业竞争中失去立足之地。

郭得胜被称为香港地产巨子，他为人憨厚，笑容谦和。创业之初，便为自己的产品打出了物美价廉的好名声，他的生意更是日益昌盛。他所批售的华洋杂货以及工业原料，价格都合理适中，街坊邻居称赞他是难得的“老实商人”。

郭得胜从不会为了多赚取一分一毫，随意抬高商品价格，他的客户异常喜欢与他做生意。1952 年郭得胜将公司改称为鸿昌进出口有限公司，专注洋货批发。没多久，大家又称他为“洋杂大王”。

商人不可将得失看得太重，想追求长久的利益，在保证企业名誉、商品质量的同时，必须懂得有舍才有得的道理。互惠是经商之道，无论是与合作伙伴还是与顾客之间，唯有让对方尝到更多甜头，对方才愿意与你合作，才会光顾你的产品，为你创造更多的利益。损小利而得大利，这种只需小做牺牲，暗吃小亏便可财源广进的迂回策略，才是经商有百利而无一害的高明之处。

马克思说：“如果有 20% 的利润，资本就会蠢蠢欲动；如果有 50% 的利润，资本就会冒险；如果有 100% 的利润，资本就敢于冒绞首的危险；如果有 300% 的利润，资本就敢于践踏人间一切的法律。”资本交易的事实是残酷的，但操控资本的人却是可以重情重义的。在商业交易中我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一定不能为了小利而做小人。

5. 亏损业务，当断则断

李嘉诚："亏损的事业在竞争一开始就处于劣势，当断则断，能卖就卖，宁可少赚不可亏蚀。"

在恋爱中的男女总是会出现情感上的各种纠葛，有些恋人甚至在痛苦中互相纠缠着不放以至酿成灾难，做生意千万别和你的亏损谈恋爱：当断不断，必受其乱。

李嘉诚在做生意时很有远见，当他发现存在亏损的风险时，无论这项业务是否还在盈利，他都会将手中手持有项目抛售套现，及时选择退出。当然，因为他的谨慎，他少赚过很多钱，但也因为谨慎他 15 年来稳坐华人首富的宝座。在一些可能出现亏损的业务上必须要有不冒险、求稳健的理念，不能抱有侥幸心理，你及时选择退出只是少赚一点钱，如果盲目坚持可能会导致破产。李嘉诚的做法是当断则断，宁可少赚不可亏损。

投资行业有句行话"不怕错，最怕拖"。被誉为"风险控制大师"的莱利••海特管理的投资基金一直保持很低的亏损率，公司的收益率平均年增长超过 30%，连续 6 个月最大的亏损仅有 15%，如果以连续 12 个月作为结算期，亏损亦不超过计划 1%。这在高风险的期货行当是少有的。莱利•海特从三个角度分析风险：面对风险、控制风险、面对风险。在出现风险的时候及时处理，不能拖延。

投资界有一条鳄鱼法则，当鳄鱼咬住你的一只脚的时候你用力挣扎，结果越挣扎鳄鱼咬的越多。这就跟我们做生意一样，当你的项目出现亏损后你舍不得出掉，结果越扛亏的越多，越多越舍不得砍，所以止损是很重要的。很多投资者在做单的情况下不爱止损，结果做反了方向，就不是赚不到钱的问题，可能会带来巨额的亏损。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在1987年10月19日股市崩盘的前一天，索罗斯量子基金首席基金经理斯坦利·德拉肯米勒犯下了难以置信的错误，由彻底做空股票转为130%的彻底做多股票，但在该月终了时他还是赚了，为什么？当他认识到他错定了时，他就在10月19日开市后第一个小时内果断地把所有的多头头寸平了仓，而且反手做空。如果他当时心胸狭窄一些，为了保留自己的面子，面对与己不利的证据仍维持自己原来的头寸，或者拖延等待，希望看看市场能否恢复的话，他就会遭受巨大的损失。这种善于接受痛苦的真理，并毫不迟疑，毅然决然地作出相应反应的能力，是一个伟大交易员的标志。

在投资上之所以很多人还是因为没有止损而爆仓，究其原因，一是心理上的障碍，二是技术上的因素。心理上的障碍主要体现在存有侥幸心理。一旦开仓以后，不设止损，战战兢兢地等待着，就像把自己绑在了一辆没有刹车系统，随时都要倾覆的汽车上，侥幸地希望价格能向自己开仓的方向运行。可是投机不是赌博，侥幸和运气不能永远伴随着你，要想稳定获利，还是要靠自己真正的实力。市场有它自身运行的规则，是不以任何人意志为转移，所以，侥幸心理这一不良的交易习惯，要在自己的交易行为中，早早根除，否则后患无穷。同时，做生意一定要注意方式方法，绝对不能意气用事，要根据市场的行情和规则来制定公司的发展战略，不能死扛，和消费者以及市场的需求对着干，这样的做法是不明智的。

很多投资者对止损一直抱有抵触心态、回避心态和共同阵线心态。这3种心态投资者是导致没有止损的主要原因，如果投资者没有明确理解好，错误只能是一犯再犯，到死都不会改的。还有一种“抱着一起死共同阵线心态”，投资者在最近亏损的时候想，我身边的投资者也被套了，庄家也被套了，怕什么，顶多大家一起亏损。还有些投资者在交易场所大声说，我套这么多，你们套这么少怕什么。这种消极的心态在投资者间相互蔓延，也是导致投资者没有及时止损甚至破产的原因。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 过度发展就将淘汰

李嘉诚认为，儒家精神最简单地来讲就是孔子讲的“过犹不及”，还有老子讲的“知止不败”，他觉得这两个哲学是非常有用的。“过犹不及”，过度地发展，容易出毛病。任何一个行业，过度发展是不好的，什么时候应该扩张，何种方法可以做到“四两拨千斤”，心里一定要有数。

企业运行、扩建需要支出大量的资金，可以说，跟企业沾得上边缘的事物，全部需要钱财打理。而现在的很多企业，虽表面多金，实则内部债台高筑，能活用的资金少之又少。一般来讲，企业倒闭不在于它规模多大，利润高低，而在于企业在发展过程中过度投资、过度扩张将资金套牢，在企业面临危机时无法及时回收，当资金周转不灵，企业没有办法支付到期的债务时，企业会像多米诺骨牌一样，瞬间垮掉。

李嘉诚说：“任何一种行业，如有一窝蜂的趋势，过度发展，就会造成摧残。”他不管是做实业还是做投资都向来谨慎，奉行“现金为王”的财务政策，尽量把风险规避在外。即使处于楼市低迷时期，相比同行之人，李嘉诚更愿意采取低价销售策略，以达到快速回收资金的目的。

和记黄埔的商业模式定位是，通过一系列能产生稳定现金流的业务，为投资回报期长、资本密集型的新兴“准垄断”行业提供强大的现金流支持。

和记黄埔在这一原则指导下，在1998年亚洲金融危机过后，先后对外出售了Orange等资产，通过这些资产的出售获得大量资金，一方面用这部分资金平缓了业绩波动，另一方面可用这些资金大举投资港口、移动通信等“准垄断”行业。

此外，和记黄埔又采取了将各项目分拆上市的战略，使各项目负担自身的现金流，避免和记黄埔股价被严重低估。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚很重视现金流，只有抓在手里的资金才是实实在在的，所以在企业的发展过程中他特别注意资金的回流，这样的话就不会出现过度发展的现象，因为及时地将一些过气的实业套现有利于支持新项目的研发以及必要的扩张。而他常说："一家公司即使有赢利，也可能破产，但一家公司的现金流是正数的话，便不容易倒闭。"

资产再雄厚，在危难之际也不可变身为现金，而现金是可以随时调动的，只要充足，便可以应对随时而来的困境。因此，一个企业必须有自己强的资金储备库，不能由于过分的投资和发展让企业陷入窘境，步履维艰。

1994 到 1995 年间，香港经济出现持续繁荣。为抑制楼价上升，政府推出了一系列措施，银行也一再调高贷款利率，双管齐下使香港楼市陷入低谷。长江实业是以房地产开发为收入主要来源的，在这一年长江实业积极调整财务策略，大幅降低长期贷款，提高资产周转率，使流动资产大于所有负债。

1996 年，香港经济逐渐恢复，房价和股市也进入繁荣时期，长江实业的流动资产净值大幅增长，但他并没有为了赢利而大举负债，依然保持原有的线性增长速度。1997 年下半年亚洲金融危机爆发时，长江实业流动资产仍大于全部负债，避免了金融危机对其的影响。

企业的过度发展，所引起的调整将不是短期的，会持续相当一段时期。或许会造成企业发展不可持续的后果，甚至会因为盲目的扩大产业链和错误的发展战略而在同类行业中失去竞争的优势，被激烈的市场竞争所淘汰。

李嘉诚曾对媒体表示："在开拓业务方面，保持现金储备多于负债，要求收入与支出平衡，甚至要有赢利，我想求的是在稳健与进取中取得平衡。"企业的发展最重要的就是平衡各方面的利益，不能走险棋，行险招。商界常流行的一句话就是"创业容易守业难"，尤其是像李嘉诚这样家大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

业大的首富，要怎么才能实现收支上的平衡，是很难做的，而他几十年商海浮沉，将企业越做越大，就是因为他明白自己在做什么样的生意、赚什么样的钱，他能把握好做生意的度。

李嘉诚奉行“高现金、低负债”的财务政策，他严格控制负债比例，使公司每次都能够在危机中规避风险，这也是他稳健经营的关键之处。做生意千万不能过度发展，让企业背负高额的债务，只有将企业的风险系数控制到最低，才能实现平稳发展。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章　成功，10%靠运气 90%靠勤奋

1. 不只为薪水工作，才能收获更多

薪水，是职场中一个永恒的话题，也是无数人心头的关键词。薪水作为衡量我们工作付出和价值回报的主要形式，承载了人们太多的期待。但是我们不能只为薪水而工作，它只能作为提高我们人生质量的一种媒介，我们可以在工作中找到更多人生的意义！

在很多人看来，工作的目的就是为了赚钱，养家糊口，谋求生存。这没有错。可是，如果工作仅仅是为了赚钱，养家糊口，那么，华人首富李嘉诚已经那么有钱，为什么还要每天六点起床，然后听新闻、锻炼，上班时间准时去公司上班，晚上六点下班之后还要花时间看书学习？作为华人首富的李嘉诚可能比我们中的很多人还要努力。我们能说李嘉诚是为了每个月从公司领取的 600 美元董事费而工作吗？我想他是在创造财富中找到了自身的价值，而努力的工作正是体现自己价值的所在，我们不应该为了薪水而去工作，我们应该从工作中实现自己的人生价值，也可以通过工作获得薪资来为事业的转型打下基础，我们要知道自己在为什么挣钱，而不是在工作中只盯着钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

16 岁的李嘉诚突然辞别舅父庄静庵的钟表店，选择到五金厂当推销员。

一次，有一家刚落成的旅馆正准备开张，李嘉诚的几个同事领功心切，抢先找到旅馆老板，结果无功而返，原来老板有意与另一家五金厂交易。

李嘉诚迎难而上。他先与旅馆的一个职员交朋友。然后假装漫不经心地从那个职员口中套知老板的有关情况，以选择突破口。据他了解，那老板有一个儿子，很喜欢看赛马。老板虽然很宠溺他，但旅馆开张在即，根本抽不出时间陪儿子。

李嘉诚随后让这个职员搭桥，自掏腰包带老板的儿子去跑马场看赛马。老板的儿子玩得兴高采烈。李嘉诚的举动令老板十分感动，不知如何答谢才好。于是，他就爽快地同意从李嘉诚手中买下 380 只铁桶。李嘉诚获取了五金厂一等“英雄”的赞誉。

李嘉诚曾说：“当你们梦想伟大成功的时候，你有没有刻苦地准备？当你们有野心做领袖的时候，你有没有服务于人的谦恭？我们常常都想有所获得，但我们有没有付出的情操？”

仅为了有限的报酬而付出努力，无法获得更多财富。没有更高远一些的自我提升和发展的意识，所有的事情便只知被动接受，缺少了主动性与积极性的你是和成功无缘的。公司或许可以掌控你的薪水、影响你选择工作，但却无法阻挡你在工作中去思考、去学习、去提高、去创造更多财富的决心和动力。

美国娱乐传媒巨子萨默说：“实际上，钱从来都不是我的动力。我的动力是对我所做的事的热爱，我喜欢娱乐业，喜欢我的公司。我有一种愿望，要实现生活中最高的价值，尽可能地实现它。”

台湾著名企业家陈茂榜，获得了美国圣诺望大学颁发的名誉商学博士学位。而事实上，他只是小学毕业，只有小学生的文化水平。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陈茂榜15岁辍学，随后在一家书店当店员，他的成功之路也是从此时开始铺就。他从早到晚要工作12个小时左右，但下班后，不是马上躺下休息，而是抱着书，不断学习，书店成了他的书房。他在书店工作了八年，读了八年。时至今日，他每天晚上都在不间断地自修，哪怕已经成为商界精英。

陈茂榜有着一流的演讲口才，但他的记忆力更是令人折服。举凡中国和世界各国的面积、人口、国民贸易额等，他都如数家珍。

齐瓦勃说："我不光是在为老板打工，更不单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前途打工，我要使自己工作所产生的价值，远远超过所得的薪水，只有这样我才能得到重用，才能获得机遇！"一个以薪水为个人奋斗目标的人是无法走出平庸的生活模式的，也从来不会有真正的成就感。薪水只是工作的一种报偿方式，虽然是最直接的一种，但也是最短视的，一个人如果只为薪水而工作，他将失去工作中很多宝贵的东西。

工作有着比薪水远为丰富的内涵，工作是人生的一种需要。可以说，生命的价值寓于工作之中，工作是获得乐趣和享受成就感的需要，只有积极地、创造性地展开工作，我们才能取得成就感，才能体会到成就带给我们的快乐。

李嘉诚在1981年被香港电台评为"风云人物"的时候，他很谦虚地说那是"时势造英雄"。时隔17年，再次被香港电台采访之时，他坦白地说："最初创业的时候，几乎百分之百不靠运气，是靠勤奋，靠辛苦，靠努力工作而赚钱。投入工作非常重要，你要对你的事业有兴趣，工作就一定做得好！对工作投入，才会有好成绩，人生才更有意义。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 人家做 8 个小时，我就做 16 个小时

李嘉诚说："我 17 岁就开始做批发的推销员，就更加体会到挣钱的不容易、生活的艰辛了。人家做 8 个小时，我就做 16 个小时。"

一些人试图挖掘成功的秘诀，但是对很多人来说成功的路上没有捷径可走，那些小聪明、小算计终究难成大事，收获甚微。只有勤奋才是成功的秘诀。"艰难困苦，玉汝于成"，唯有"勤奋"才是可化腐朽为神奇的力量。尽管这个世界破洞百出，但真的不用担心，每个破洞都会找到一个补洞的人。但是，如果我们轻易放弃我们该做的，世界同样也会放弃我们，最后，连角落都不给我们躲藏了。

做生意需要掌握的东西还有很多，但成功靠的不仅仅是智慧，不聪明不一定不是做生意的料子，须知勤能补拙。

在李嘉诚14岁时，由于生活所迫，他不得不中途辍学，过早地踏入社会，肩负起一家生活的重担。

起初，李嘉诚在一家茶楼当跑堂。香港人有吃早茶的习惯，店伙计每天必须在凌晨 5 时左右赶到茶楼，为客人们准备好茶水茶点，于是李嘉诚每天天不亮就得起床，赶往茶楼。茶楼工作异常辛苦，工作时间长达 15 个小时以上，李嘉诚是地位最卑下的堂仔，大伙计休息时，他还要待在茶楼侍候。晚上是茶客最多的时候，茶楼打烊时，已是夜深人静了。李嘉诚经常累得两眼发黑腿发软。李嘉诚后来对儿子谈起他少年的这段经历时，感慨地说："我那时最大的愿望，就是美美地睡三天三夜。"

他在做推销员时，每天背着大包四处奔波，马不停蹄地走街串巷，寻找客户，这对于身体并不强壮的他实在有些勉为其难。幸好他在做茶楼跑堂时，每天拎着大茶壶十几个小时楼上楼下地跑，练就了腿功和脚力，也练就了善于察言观色的本领。在与客户交往时，他很快就能根据客户的反

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应判断成交的可能，并采取相应的对策。经过一段时间的努力，他的销售额在所有的推销员中遥遥领先，是第二名的7倍。

被誉为“世界上最伟大的推销员”的乔吉拉德在被问及如何成为一名好的推销员时，他是这样说的：“要热爱自己的职业，不要把工作看成是别人强加于你的负担，虽然是在打工，但多数情况下，我们都是在为自己工作。只要你自己喜欢，就算你是挖地沟的，这又关别人什么事呢？”热爱就会甘于付出、勤于付出，只有你付出的越多你收获的才会越多。这是所有人都明白的道理，但却很少有人去坚持。

曾经有人问李嘉诚的成功秘诀，他讲述了一个故事：“在一次演讲会上，有人问69岁的日本“推销之神”原一平推销的秘诀，他当众脱掉鞋袜，将提问者请上讲台，说：‘请你摸摸我的脚板。’提问者摸了摸，十分惊讶地说：‘您脚底的老茧好厚啊！’原一平说：‘因为我走的路比别人多，跑得比别人勤。’”李嘉诚讲完故事后，微笑着说：“我没有资格让你来摸我的脚板，但可以告诉你，我的脚底的老茧也很厚。”

有人问农夫：“种麦子了吗？”农夫：“没，我担心天不下雨。”那人又问：“那你种棉花没？”农夫：“没，我担心虫子吃了棉花。”那人再问：“那你种了什么？”农夫：“什么也没种，我要确保安全。”一个不愿付出的人，一事无成对他来说是再自然不过的事。你尽力了，才有资格说自己的运气不好。

名满天下志高空调的创始人柴少青出生于农村，那时，他家境贫寒，自幼放过牛，种过菜，捡过一斤才卖几分钱的铜线和小橘子卖，卖过鸭蛋、鱼虾和自编的竹器，赚取微薄的钱补贴家用。

1982年，柴少青走街串巷地卖了一年的冰棍，没有像样的冰棍箱，便用棉絮包、绳子扎起来卖，靠3元钱批发100根的买卖，一年下来也赚了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上百块钱。

1983年，柴少青用赚来的第一笔钱，办了一个碎布厂，而实际规模只是个小作坊，一开始只有他一个人支撑着这家小作坊。从纺织厂买来碎布，撕成纱，再卖给工厂擦机器用。采购、生产、推销全靠他一人完成，每天骑着单车，跑遍以广州为中心的50公里范围寻找机会。

柴少青正是凭着他这股不肯服输的拼搏精神与勤能补拙的智慧，从卖冰棍，然后卖碎布，卖五金零件，开酒楼，卖空调，一步步走向成功，用他一手所打造的空调走遍天下。

在接受记者的专访时，李嘉诚对他的创业与成功做了一些真诚的讲解。"成功实际上是相对的。创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程。这其中并没有什么秘密，但真正做到中国古老的格言所说的'勤'和'俭'也不太容易。而且，从创业开始，还要不断地学习，把握时间。我自己创业的一二十年里，平均每天工作16个小时，而且每星期至少有一天是通宵达旦的。一个小公司在实力和资金都很单薄的情况下，与众多实力雄厚的大公司竞争，其中的艰辛是可想而知的。"

李嘉诚在少年时代算过一次命，算命人说他天庭饱满，双目有神，生辰属龙命，保护星乃水星。然而，李嘉诚并没有相信什么龙命，却始终相信只要勤劳能干，坚持不懈，定有所成，并身体力行，在实践中躬行不辍，还常常以此来告诫儿子。

做生意不能畏惧困难与艰辛，每一个苦难的到来正是对你人生的磨练，智慧虽能减少艰辛，但不是唯一能解决苦难的途径，勤能补拙，真正能够与苦难相抗衡的是坚强的意志力，耍小聪明，投机取巧只能获得一时的成功，持久的成功还需勤奋的汗水灌溉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 我的手表永远拨快20分钟

拿破仑说：“我的军队之所以打胜仗，是因为我总是比敌人早到5分钟。在战场上，早到5分钟就可以抢占有利的地形，地利在战争中是决定胜负的重要筹码。”

早来20分钟，晚走20分钟，并不仅仅是时间的问题，而是做事的态度。

商场如战场，如果你能比竞争者提早一个月甚至几天抢占先机，你将获得巨大的成功。职场也是如此，“比别人早20分钟到公司”将会给你带来巨大的收获。其实，优秀与平庸的差别往往就在于这么一点点。

李嘉诚在拥有自己的塑料厂之前，经历了七八年的底层打工生涯，他先后做过茶楼跑堂伙计、钟表店伙计、五金厂推销员、塑料裤带公司推销员等。每换一次工作，都对他是一次挑战，每次挑战他都要自己力求完美，成为同事中的最佳。

起初的工作极其辛苦，但他不敢有丝毫懈怠。经营钟表公司的舅父送给他一只小闹钟，让他掌握时间。李嘉诚每天都把闹钟调快20分钟定好响铃，以防因为误时而耽误工作。后来，他将这一习惯保留了大半个世纪。而在今天，大家都知道李嘉诚的手表永远比别人的快20分钟，这早已成了商界交口赞誉、津津乐道的美谈。

正是因为找工作的艰辛，才使李嘉诚更加珍惜来之不易的工作，在茶楼跑堂时他真诚敬业、勤勉有加，很快便获得了老板的赏识，也成了加薪最快的堂倌。在茶楼工作的两年中，李嘉诚见到了形形色色的人和经历了各种各样的事，学到了许多书本上学不到的东西，生活的残酷和世人的冷眼也激发了他出人头地的欲望。

在李嘉诚而言，将手表、闹钟都调快20分钟，这已成了他一生的习惯。他做任何事，都走在时间的前面。也正是因为如此勤奋，才有了今日这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样丰硕的成果。把表拨快，是让“错误的时间”告诉你一个正确的信息：快点，要来不及了。从而敦促自己勤奋、努力！

守时代表一个人的修养。一个有时间观念的人会让人有信任感，也体现了职业人的精神。每天早到20分钟，是一种围绕着明确目标而进行的积极的行动！每天早到20分钟，是一种勤奋！成功没有捷径，唯有“勤奋”二字。付出超人的努力，才有超人的成就。每天早到20分钟，是一种积累！每天进步一点点，你就会离成功越来越近。

其实，不管是生活还是工作，人与人之间的差距往往就在这小小的20分钟上，当别人都在以一种懒散的、抱怨的心态退却，你做出一点小小的进步就能将很多人都甩在身后。工作是成就一个人事业的唯一途径。如果你能够以对待事业的态度来对待工作中的每一件事，并把它们当作一项使命，你就能发掘出自己特有的潜能，即便是一项微不足道的工作，也会成为你事业发展中的一个重要契机。

昆明巫家坝国际机场是全国最繁忙的国际航空港之一，每日航班高峰时，这里起降的飞机甚至比虹桥机场还要多。就在这个门户机场内，中国东方航空股份有限公司云南分公司地面服务部前不久做了一件让业内刮目相看的事情：曾经吵着闹着说人手不够，要求增加编制的他们，主动抽调24名业务骨干去支援公司市场营销部门，而剩下的100名员工不仅出色地完成了值机、票务、行李托运等本职工作，还增加了机上用品回收这项新业务。

一个一度闹“人荒”的部门，不仅没有增加人手，反而一下子减少了近1/5员工，却能比以前更好更多地完成工作。这是为什么？“看，我们执行的是‘东航时间’，比北京时间要快十分钟，这就是谜底。”说起工作效率的改观，服务部党支部书记王银平习惯性地抬起腕上的手表。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

原来，在上个月举行的一次管理人员会议上，中国东方航空集团公司领导倡议所有党员干部和一线员工主动将自己的手表拨快10分钟，以此作为每个岗位的岗前准备时间。可别小看了这短短的10分钟，积少成多、聚沙成塔，十分钟的能量也是惊人的。“云南地面服务部现有100名员工，每个人提前10分钟到岗，每天就多出1000分钟。整个东航集团如今有5.4万名员工，如果每个人将手表拨快十分钟，那就意味着我们每天要比其他公司多出9000个小时的工作准备时间，那可是375天，比一年时间还多啊！”东航一位负责人给记者算了一笔细账，就此解释了人少为何能多办事的玄机。

其实，将手表拨快10分钟增加的还不仅仅是工作时间，更重要的是，通过这一具体措施，东航上下的精神面貌得以提升。一家具有优良的企业文化的公司，一位具有职业精神的职业人。都知道如何在竞争中走在别人前面，那就是做出比别人更多的努力，用更多的准备来保障，站在机会面前的那个人是最好的自己。而提前20分钟的入场就是在竞争中获得优胜的关键。

在职场中，我们经常会遇到有人整天抱怨说：“凭什么提拔他，却不升我的职？”当你抱怨自己“怀才不遇”的时候，你有没有发现你们之间的区别？每天早上上班的时候，你是不是总喜欢踩着点进公司？每天下班的钟声一响起，你走得比谁都快。6点钟下班，绝不会6点一到就走！甚至5点半就开始收拾东西，心不在焉。如果这些问题你的答案都是肯定的话，那么你真的没有什么好抱怨的。人家每天都比你多付出了一点点，他的人生当然会比你获得更多的回报！

易卜生说：“青年时种下什么，老年时就收获什么。”如果你愿意承担成长的责任，你就会获得成长的权利；如果你把公司的成长当成自己的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

责任，那么公司自然会为你创造成长的机会；如果你以积极的热情和全心全意的努力对待公司中的种种事务，那么你的事业就会取得很大的进步。只要你的行为和态度切实推动了公司的发展，公司就定会给你相应的回报。

4. 我从不间断读新科技、新知识的书籍

李嘉诚先生说："我从不间断读新科技、新知识的书籍，不至因为不了解新讯息而和时代潮流脱节。不管学什么，都非常认真，从不马虎。"

2014 年 3 月 26 日财新记者在采访李嘉诚时说道："你在新科技领域有很多投资，如何点评全球最近一轮的互联网企业并购潮？对于资本市场而言，现在这些高科技企业的估值已经很高了，有人认为将会出现 2000 年前后的 dot-com 泡沫破裂事件，对此你如何看待？"

李嘉诚："我个人认为，今天科技领域推动着各行各业实际的改变，这次改变，本质上与 2000 年完全不一样。我跟很多年轻创业人交谈的时候，发现他们有股很大的热情，改变着我们所认识的'世界'。他们常常会问自己一个问题：'若今天这个行业能重新开始，我们会以今天的模式运作吗？'以科技改变运作的方式，是很大的动力，特别是那些能带给现状更高效，更精准运作，更价廉物美的选择！各行各业，都要对运作上的改变高度注意。"

李嘉诚曾说："在知识经济时代里，如果你有资金，但是缺乏知识，没有新的信息，无论何种行业，你越拼搏，失败的可能性越大。但是你有知识，没有资金的话，小小的付出就能够有回报，并且很可能达到成功。现在与数十年前相比，知识和资金在通往成功的道路上所起的作用完全不同。"

时代在发展，新科技、新发明不断涌现，知识正在以前所未有的速度

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更新，如果我们不能随着时代的步伐，不断地更新自己的知识结构，拓宽自己的知识面，终将会被时代所抛弃。李嘉诚认为，人只有不断温习旧知识，学习新知识，才能够抓住知识的脉络，进而在将知识转化成财富的道路上占得先机。

马云之所以能抢先建立庞大的“电商帝国”，就是因为他最先发现和接受了互联网这个新兴的产业。当他意识到互联网在当时的中国还是一片空白时，他惊叫：“哇，这真的是天上掉馅饼啊！这就是我想要的，这里有大大的生意可做！”马云意识到这是一口很深的井，这里有一座富矿，蕴藏着巨大的商机。如果马云是一个无法接受新科技、新事物的人，“阿里巴巴”会有，但总裁肯定不是马云。”

87 岁的李嘉诚，从早年创业至今，一直保持着两个习惯：一是睡觉之前一定要看书，了解前沿的思想理论和科学技术，据他自己称：“自言到今天，没有一天不看书，除了小说，文、史、哲、科技、经济方面的书都有读，我从不间断读新科技、新知识的书籍，不至因为不了解新讯息而和时代潮流脱节。”非专业书籍，他会抓重点看，如果跟公司的专业有关，就算再难，他也会把它看完；二是晚饭之后，一定要看十几二十分钟的英文电视，不仅要看，还要跟着大声说，因为“怕落伍”。

他回忆过去时说：“年轻时我表面谦虚，其实内心很‘骄傲’。为什么骄傲？因为当同事们去玩的时候，我在求学问，他们每天保持原状，而我自己的学问日渐增长，可以说是自己一生中最为重要的。现在仅有的一点学问，都是在父亲去世后，几年相对清闲的时间内得来的。因为当时公司的事情比较少。其他同事都爱聚在一起打麻将，而我则是捧着一本《辞海》、一本老师用的课本自修起来。书看完了卖掉再买新书。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚能有今日成就，绝非偶然。李嘉诚靠着自己的勤奋努力在商场上纵横驰骋，终成其霸业，可以说，没有勤奋就没有成功，各行各业均如此，李嘉诚兢兢业业的一生就告诉了我们这个道理。

根据创业公司数据库的数据，李嘉诚旗下科技投资机构维港投资在2014年共投资了15家初创企业，大部分都是位于硅谷的科技公司。《第一财经日报》2014年12月24日讯，这15家企业中，有4家是李嘉诚一直以来十分关注的健康领域公司，4家是互联网金融相关公司，其他则分布在人工智能、大数据分析、在线广告和媒体等领域。

李嘉诚曾经说过："一个人只有不断填充新知识，才能适应日新月异的现代社会，不然你就会被那些拥有新知识的人所超越。"他本人勤奋学习，博览群书，并且留意新科技，新发明，也正是因为对新科技、新知识不断地学习，靠着知识引导自己前行的道路，他总能跟上时代的潮流，才敢于向新的领域发出挑战，在挑战中获得财富。

5. 双脚踏到实地，才能跳得高远

做生意最重要的就是要脚踏实地。有一次记者问李嘉诚："您的企业在选拔、使用年轻人的时候，掌握什么样的标准？什么样的人您喜欢用？什么样的人您不敢用？"李嘉诚说："不脚踏实地的人，是一定要当心的。假如一个年轻人不脚踏实地，我使用他就会非常小心。我看人并不保守，但我认为，一个根基不好的人，不脚踏实地，信用有问题，他无论如何有才能，这都是第二位的。"

"不积跬步，无以至千里，不积细流，无以成江海。"成功从来都不是一蹴而就的，成功是一个不断积累的过程。工作需要的是脚踏实地的精神，以身作则，勤勤恳恳，从最起初的开始，以身作则。只有在现有工作

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

岗位上踏踏实实地去做，不断地去解决问题，你才能不断提高自己的承受能力和工作能力，从而迎来更加美好的职业前景。

李嘉诚记得父亲多次讲述过的《伤仲永》的故事。他不想跟故事里的仲永一样，在安逸的环境中磨掉自己的斗志。他不认为自己并不聪明，所以更要加倍勤勉。他每天把自己的时间安排得紧紧的。

每天一大清早，李嘉诚就外出推销或采购。他从不打的，距离远就乘公共巴士，路途近就双脚行走。

中午，李嘉诚会匆匆赶回工厂，先检查工人上午的工作，然后跟工人一道吃简单的工作餐。没有餐桌，李嘉诚和大家一样蹲在地上吃。

李嘉诚第一批招聘的工人，全是门外汉。唯一懂行的塑胶师傅就是他本人。机器安装、调试，直到出产品，都是李嘉诚带领工人一道完成的。在用人方面，李嘉诚深知此时需要的是脚踏实地，以工厂前途为己任的人才，于是盛颂声、周千和就成了李嘉诚的首选类人才，从此便跟着李嘉诚一道创下了长实的业绩。

李嘉诚的成功经验足以向我们诠释这样一个道理：幸运之手不在上帝，而在自己手上，那些脚踏实地的人才是自己的主人，是自己财富人生的主人。

李嘉诚在汕头大学2013届毕业典礼上，鼓励汕大毕业生要做“现实的造梦者”，要“比成功更成功”，就不能只追求财富和权力，而是要成为脚踏实地的做梦者，既有理想又有爱心，活出自己的价值。

想要成功，你所能依靠以及依赖的只能是你自己，一步一个脚印走得沉稳扎实，才能将事业的根基扎得稳，固得牢。没有踏踏实实，精密的作业，没有雄厚的精神储蓄能源，便无法应对商场上残酷的竞争与困境。兢兢业业，踏实沉稳是商人必备的成功因素。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上海亚龙投资集团有限公司的董事长张文荣曾说过："一步一步累积起来的财富最让人放心。"这样的指导思想使张文荣多年来一直坚持以实业为本，并且以自身积累发展为主。他曾自豪地说，在亚龙集团投资房地产之前，没有一分钱银行贷款。至今，企业的负债率仍保持在30%以内。

曾经有一个酒店要出售给张文荣，评估价是一亿六千万元，而酒店老板卖给他只要七千万元。按照评估价，张文荣可以向银行贷款1亿元，相当于不用自有资金就可以拥有这家酒店，但是他没有要这家酒店。因为他做了一些调查，觉得酒店以后的租金收益率可能抵不过银行的利息。

有许多人认为他这套实业为本的思路太过落后，张文荣说："他们说我傻，我是挺傻的，但是我做生意要对我下面所有的员工负责，对我的家人负责。"

张文荣是温州人，温商做生意，从来都是脚踏实地、讲求务实的，因为资金有限，他们就注重从小处着手。他们非常能吃苦，意志非常坚韧，用他们自己通俗的说法是既能当老板，又能睡地板。他们务实苦干，从不好高骛远，从不好大喜功。即使是生意已经铺得比较大，温商仍会像初创时期一样拼命工作。从零做起，一步一个脚印，踏踏实实、一丝不苟，是温商创业的共同特点，而不像有些地方的人大钱赚不来，小钱不愿赚，只好两手空空，一味抱怨没有机遇，没有财运。清清白白做人、踏踏实实做事、认认真真挣钱，这就是温商做生意的态度。温商能够赚钱首先是因为他们对金钱的认识与态度是务实的。

马云曾在一次讲座中说："如果你不去把这事情变成现实，那么什么都是浮云。如果你愿意从今天开始改变自己，一点一滴去做，那就不是浮云。我有时会想很多事，但我会问自己，愿不愿意现在立刻去干，如果我愿意，它就会变成真的东西。什么是伟大的事？伟大的事就是枯燥地重复做一件

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

单调又平凡的事。”

脚踏实地就是一步一个脚印地积累下宝贵的知识、技能和经验，只有这样才能为即将开始的事业攒下足够的后劲，继往开来。

6. 第一能吃苦，第二会吃苦

李嘉诚先生说：“男子汉第一是能吃苦，第二是会吃苦。对于创业，我最大的经验就是要能吃苦，要坚持不懈，困难面前永不言退。”这也是他成功的第一要诀。

商人能吃苦，敢创业，很大程度上是因为他们有一颗追求卓越的心。有句话说得好：“世上无难事，只怕有心人。”一旦认准了方向，就要全力拼搏，不折不扣地把事情做好。这种执著的信念、坚定的执行，是创业者、生意人最宝贵的财富。但是当我们准备开创一番事业的时候，仅仅做好吃苦的准备是不够的，必须要了解自己的特长和缺点，知道自己适合做什么、不适合做什么，一切都要用脑子做事，才能扬长避短，充分发挥自己的潜能。否则，吃苦的时候偏离了方向，只能做到事倍功半，就会使自己的努力付诸东流。

在李嘉诚看来，要吃苦，更要会吃苦。作为一个男子汉就更需要如此。作为商人，要了解自己的长处，发挥自己的潜能，做适合自己长处的生意；要学会观察、善于思考、总结经验教训。这才是会吃苦。

李嘉诚能够从一个街头推销员到今天举足轻重的商业领袖，决不仅仅是能吃苦那么简单。从 14 岁，他开始肩负起家庭的开支一直到成为今后的商业巨头，可谓将人生的苦难与挫折集于一身。

然而，富甲一方后，李嘉诚也不忘记吃苦。他穿的是普通的黑色西服、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

皮鞋，坐的是普通的轿车，吃得也很清淡，一碟青菜、几条小鱼就是他的美味佳肴了。

李嘉诚在教育子女时，通常讲述自己的人生经历，这并不是向孩子们诉苦，也非炫耀，而是让他们知道是通过怎样的努力，才过上今天的幸福生活的，让他们懂得，在今后的人生路上，他们应该做些什么。

能吃苦对创业者来说是一种资本，一种保证今后能够获得生意成功，完成财富积累的资本。能吃苦是创业者必备的素质，任何人都不可能一马平川、无风无雨，如果没有吃苦的精神是很难取得成功的。做生意是一个不断历练与成长的过程，如果换一种角度，就不难发现，能吃苦并且会吃苦的人，会不断为自己创造商机，在苦难中摸索出一套赚钱的路子，不断创新，不断累积财富。

但吃苦，并非是让你固执己见地埋头苦干，现今是经济社会，市场竞争越来越激烈，我们不仅要有能吃苦的精神，也要在竞争中磨练出会吃苦的精明。吃苦是一种能力，也是一种过程，但不是最终的目的，我们不是在为了吃苦而吃苦。选择做生意，是为了创造更多的财富，实现自己的人生价值。

孟乔因家道贫穷14岁便辍学就业。一开始她在镇上的农贸市场卖茶水。来市场消费的人虽多，但这里的竞争却很大，再加之她个头小，摊子小，很容易被偌大的市场掩盖住，因此一天下来，卖不了几杯。但她并没有因此苦恼，她想出一个很好的办法：把杯子换成比别人大一点的，还给杯子加了盖，客人想喝茶时，她给免费添加，客人喝完茶后，便认真清洗杯子。久而久之，光顾她生意的人越来越多。

随着人们经济收入的增加，很少有人再喝便宜的茶水。孟乔干脆到益

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

阳城里卖保健茶，开始生意不好，孟乔便将茶碗换成大腕，只卖三五元钱。同时，她还精心研制不同风味的保健茶，几年以后，孟乔在长沙开了茶庄。她在店旁设了一个卫生间，供路人免费使用。大部分人借用过厕所后，会到店里喝上一杯茶，或者出门时买点茶叶。而现在，孟乔的茶庄已遍布全国四十多家。

正如作家奥斯特洛夫斯基所说："人的生命似洪水在奔流，不遇岛屿与暗礁难以激起美丽的浪花。"创业要经历苦难，只知埋头苦干，不可能做得大事业，劳苦不一定功高，而会吃苦的人，苦难反而是他们创造财富的捷径。李嘉诚是一个能吃苦的人，更是一个会吃苦的人，两者的结合使他在商场里如鱼得水。在他几十年的商场生涯中，他从来都不是一味地猛冲猛打，总是会巧妙地躲避危险，适时投资，最终赢得胜利。

王永庆说："在生活中，在事业上，在人生的旅途中，大凡成功者，都是能吃苦的人。先吃'苦'，然后才会享受到'甜'的味道。所以，能吃'苦'对创业者来说是一种资本，一种保证今后能够获得生意成功，完成财富积累的资本。俗话说：'吃得苦中苦，方为人上人。'"

李嘉诚做的每一件事，每一次的努力都是为他以后的自主创业在做准备，因此吃苦要吃到对的地方，你要想成就事业，首先要弄清楚自己想干什么，将精力花在有用的事情上，有思想，也要有行动，朝着既定的目标付出，才更容易获得成功。

7. 当我们梦想更大成功的时候，要有更刻苦的准备

李嘉诚说："当我们梦想更大成功的时候，我们有没有更刻苦的准备？当我们梦想成为领袖的时候，我们有没有服务于人的谦恭？我们常常只希

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

望改变别人，我们知道什么时候改变自己呢？当我们每天都在批评别人的时候，我们知道该自我反省吗？这些问题没有人可以为你回答，只有你自己知道怎样找出答案。”

梦不会成为现实，想成功，必须付诸行动。想奔着成功的道路走，就必须做好刻苦的准备，才能在苦难来临之际不被击垮，保持镇定，奋勇而上。

李嘉诚有着敏锐的观察力和先知先觉，不墨守成规，不故步自封，经常保持不断进取、创新的精神，以适应新的情况。这种商业天赋，不是生而有之的，是李嘉诚追求更大成功，并且对困难有清醒认识，做好应对准备的结果。

李嘉诚在其创业的道路上经历了太多波折和考验，这使得他对每一次经商的困难有足够的心理准备。每一次准备扩展自己事业的时候，李嘉诚总是会对各种苦难有充分的估计，时刻做着准备。

从李嘉诚的发家史可以看出，不管是收购九龙仓，还是并购和记黄埔，李嘉诚每次都干得干净利落。他的成功就在于懂得掌握时机，趁低吸纳，在最有利情况下达成交易。仅有梦想好比雾里看花，唯有做好刻苦奋斗的准备，方能在机遇到来之际紧紧抓住。

李嘉诚在其创业的道路上经历了太多波折和考验，这使得他对每一次经商的困难有足够的心理准备。每一次准备扩展自己事业的时候，李嘉诚总是会对各种苦难有充分的估计，时刻做着准备。

李喜诚说：“我开会很快，45 分钟。其实是要大家做功课。当你提出困难时，请你提出解决方法，然后告诉我哪一个解决方法最好。”

李嘉诚的手表总是拨快 20 分钟，每天早晨 6 点钟起床听早间新闻。不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

午休，倦了，就喝点咖啡。此外，李嘉诚从不在网上浪费时间，在上面也就是查查最新的资讯及看看公司的有关资料。他具有敏锐的商业头脑，从来不墨守成规，不固步自封。经常保持着进取精神，表面上看着他轻轻松松，实则内心时刻想象着将要发生的危机。

李嘉诚曾说："一个人做得再成功，也仅仅是生存了下来了。况且，那些成功都是过往的成绩，不代表你明天一觉醒来，生意还在。我唯一相信的是，未来之路还会崎岖不平，必须如临深渊、如履薄冰地面对明天。"

这种未雨绸缪、踏踏实实做事的心态，培养了李嘉诚低调行事的风格，不断进取的精神。由于对各种苦难有充分的估计，李嘉诚总是自觉稳定自我，调节自己的情绪，从而集中精力去处理那些棘手的事情，而力图不让周围的烦恼和挫折影响自己的思考。所以，在人们眼里，李嘉诚是一个语言温和、不轻易发脾气的人。

一些人在创业之前，总幻想着前景如何美好，生意如何越做越大，财富更是源源不断。却不曾想自己会遇到何种困境，也一直认为成功必定水到渠成，只要有好的规划，一切不成问题。然而，这也成为很多创业者很快失败的原因。

"人无远虑，必有近忧"，商场如战场，竞争的攻势只会越来越猛烈，因此，梦想成功之前，先要想清楚自己有可能遇到哪些磨难，提前做好准备。

前 IBM 总裁路易斯·郭士纳说："长期的成功只是在我们时时心怀恐惧时才可能。不要骄傲地回首让我们取得以往成功的战略，而是要明察什么将导致我们未来的没落。这样我们才能集中精力于未来的挑战，让我们保持虚心、学习的饥饿及足够的灵活。"

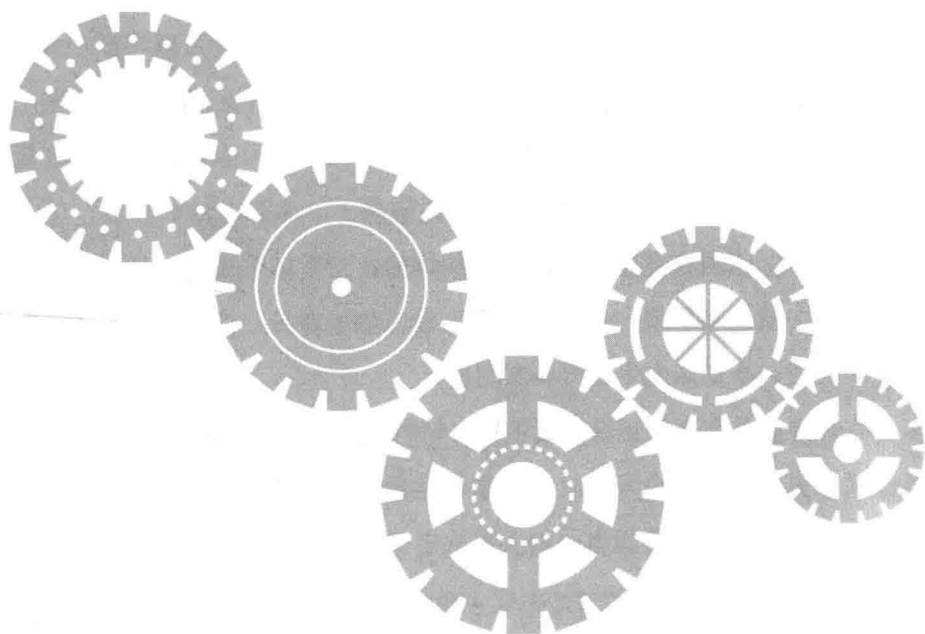
李嘉诚之所以能够把自己的生意做得越来越大，越来越好，是因为他永远都不满足，不自大，没有被自己暂时取得的成就冲昏头脑。他有更大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的梦想，有对这个社会更大的责任，所以他已经有花不完的钱，他还是在不遗余力地学习和工作，以便为自己更大的成功做准备。他总是告诫自己，要永远面对下一次困难的挑战，永远不能自我满足。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三篇 做生意哲学



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章　在竞争中成长

1. 比对手快一点，就能赢

李嘉诚说“在竞争激烈的世界中，你付出多一点，便可赢得多一点。好比在奥运会上参加短途赛，虽然是跑第一的那个赢了，但比第二、第三的只胜出少许，只要快一点，便是赢。时间永远是最可宝贵的，如果在竞争中，你输了，那么你输在时间；反之，你赢了，也赢在时间。”

一分快，就能在竞争中多占一分的优势，先于对手出发，在同行业的竞争者之中就会多积累一些经验，多一份优势。在这一点上，作为华人成功者的代表，李嘉诚先生看得非常明白。

生意场上是在高速运转，很多机会转瞬即逝，尤其是在科技高度发达、社会联系日益紧密的今天，企业要想在竞争激烈的市场上占得先机，就一定要比别人更快，只有当你比别人更快地把握住机会，你才有可能在竞争中获得胜出。

在投资时李嘉诚总是能先人一步嗅到风险，2007 年，李嘉诚曾对包括中国远洋、南方航空及中海集运等 8 家企业进行了明显减持。当他 2007 年 11 月第 9 次减持南方航空时，一次性减持 580 万股套现 5559.3 万港元。在那期间，南方航空的股价已从每股 13.2 港元滑至 8.67 港元。此外，李

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

嘉诚还通过旗下的长江实业4次减持中海集运，套现近9亿港元。同时，他还减持了中国远洋约1.7亿股，套现金额超过51.7亿元。仅上述3只股票，李嘉诚就套利约合90亿港元。而就在其密集减仓后不久，恒生指数便连绵下挫，H股连同A股一起进入了历时两年的大熊市。

在房地产这样的实体经历领域，已经进入耄耋之年的李嘉诚可谓是宝刀不老，依靠敏锐的风险嗅觉逃过了金融风暴的冲击。2008年9月，长江实业位于北京的高端别墅项目“誉天下”悄然发动了促销攻势，其首批房源甚至以接近六折的价格发售。在当时，北京楼市鲜有降价楼盘，因此“誉天下”的打折销售也成了备受关注的新闻。“巧合”的是，同属李嘉诚的和记黄埔也在上海开始“甩盘”：旗下御翠豪庭降价发售、整栋“贱卖”世纪商贸广场。就在业界对“长和系”快速销售套现的行为感到不解时，大洋彼岸的金融危机也蔓延开来。几个月后，全国楼市便陷入滞销困境，房企资金链纷纷告急。而“长和系”却早已回笼大量资金抵御寒冬。

“这是可以从二元对立察看出来的。就像烧水加温，其沸腾程度是相应的，过热的时候，自然出现大问题。”在随后接受媒体采访时，李嘉诚用这样一个略显简单的例子解释自己“先人一步”的奥秘。

在商场竞争先人一步，赶在时间前面，就能取得先机，赢得优势。尤其在金融危机或者企业的严寒期到来之前，能先人一步做出准备，不仅能赢得时间还能避免巨额的损失，否则带来的损失也将是巨大的。2008年华尔街爆发的金融风暴让全球股市大跌，众多香港富豪资产也因此大幅缩水。李嘉诚也没逃过“厄运”：长江实业与和记黄埔两只股票受大盘拖累暴跌，李嘉诚的资产由2008年初的265亿美元锐减为162亿美元，缩水幅度近40%。毕竟资本市场瞬息万变，尤其是投资大鳄更加难以脱身。这一次资产缩水更像是“时运不济”。所以一定要有先人一步的警觉和危机感。

在战场上，时间就是胜利，谁抓住了时间就能在对垒中占得先机；在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商场上，时间就是金钱，激烈的竞争中谁先抓住时间，就等于把打开财富大门的钥匙抓到了手里，想要在生意场上胜出，就必须合理地掌控时间，充分利用时间，事事抢在别人的前头，胜利自然就是属于你的。

李嘉诚是个非常聪明的人，在他经营塑胶厂的时候，虽然塑胶花行业正蒸蒸日上，但是他已经觉察到了这个领域孕育着盛极而衰的危机。他又有了新的想法，思考着下一步的投资方向。

有一天，当他驱车经过郊区时，他忽然发现远郊特别荒芜冷清，和市区的繁华热闹形成了鲜明的对比。当时香港的繁荣引来了许多著名财团，他们需要什么呢？人生的几个基本需要——衣食住行，他想到了“住”上，这么多可供开发的资源还在这里空置着，这就是商机啊！在香港这个弹丸之地，地少人多，寸土寸金。其他都可以通过进口解决，只有“住”必须通过自己，所以房地产行业将会是最稳健、最有投资潜力的新兴产业。

1958 年，李嘉诚在香港北角购买土地兴建了一座 12 层高的工业大厦，开始涉足地产界，兼营房地产。1960 年，李嘉诚在柴湾购地兴建了两座工业大厦。这两座大厦的面积共 12 万平方米。而在香港经济迅速发展的 20 世纪 50 年代末至 60 年代初期，香港的港岛和新九龙中心地段地价猛升。洞察先机的李嘉诚，统率“长江”先人一步跨入地产界，并成为其中最积极的一支劲旅。

李嘉诚就是一个非常重视时间的商人。年轻时的李嘉诚有一个习惯，那就是每天睡觉之前都要仔细地思考一下，自己一天到底做过哪些事情，是否有虚度时光。有时候，为了偶尔一次的中午小憩，他就觉得非常内疚，认为自己是在浪费大好时光。长此以往，现在的李嘉诚就养成了中午不睡觉的习惯，如果中午发困，他就会喝咖啡提神。

我们现在的时代是一个速度至上的时代，信息传播越来越发达，社会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

联系越来越紧密，这一切都导致了社会资源被最大限度地调用。在这种情况下，原本市场竞争中占重要位置的资金、人力等因素越来越被忽视，速度成了制胜的法宝，只要当我们先人一步走在最前边时，我们才有机会大展拳脚，开创一个全新的领域。

高尔基说：“世界上最快而又最慢，最长而又最短，最平凡而又最珍贵，最容易被人忽视，而又最令人后悔的，就是时间。”“效率就是生命”，合理地利用时间就是提高效率。不要把时间浪费在无用的事情上，做事切忌拖拖拉拉，能用一分钟做完的事情，决不用两分钟。只有做到这一点，我们才可能抓住世界上最珍贵的东西，才不会让自己感到后悔。”

2. 知己知彼百战不殆

李嘉诚说：“做任何决定之前，都要知道自己优劣势如何，然后才有明确的选择。看到对手的长处，准确掌握，才能做出正确的决策。”

在激烈的商业竞争中，客观地、恰如其分地估价自己和对手的实力，做足充分的准备，是每个创业者获得成功的关键之所在。《孙子兵法》中记载：“知彼知已者，百战不殆；不知彼而知已，一胜一负；不知彼，不知已，每战必殆。”商场如战场，商战如实战，面对强大的竞争对手，“知彼”则显得尤为重要。

凡是自知的人，从来都不会轻视他的对手。要做到“知彼”，最好的方法莫过于站在对方的立场看问题。失败者身上的一个明显特征就是，他们从来都不懂得站在对方的立场上看问题，而自以为是就像一头洪荒猛兽瞬间会断送他们事业的根基。

1976 年下半年，当时的李嘉诚涉足地产已 20 年，盖了不少建筑，积累了不少经验，他觉得是到了改变形象的时候——有意染指地铁工程，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是当时香港开埠以来最浩大的公共工程。1977 年初，消息进一步明朗，地铁公司将于 1 月 14 日开始招标。

李嘉诚一直苦苦思索要不要进行投标。以长江实业当时的实力，成功的机会渺茫。但是如果不投就一点机会都没有。李嘉诚最终还是决定搏上一搏。

"知彼知己，方能百战百胜"，李嘉诚不敢有丝毫怠慢。他立刻走进书房，翻阅各种资料。参与这次竞标的公司很多，其中最难对付的就是置地。李嘉诚明白要想夺标成功，就必须将置地作为最大的对手。

置地属怡和系，怡和大班又兼置地大班。现任大班是纽壁坚。纽壁坚没有任何背景，靠的是自己的勤勉努力。置地的另一个创始人，是凯瑟克家族的杰姆·凯瑟克。因此，纽壁坚身为两局大班，又得受股东老板的制约。凯瑟克家族力主把发展重点放到海外。这样，势必分散纽壁坚坐镇香港抉择的精力。这正是置地一个不易洞察的薄弱之处，置地一贯坐大，也习惯于坐大。过于自负的置地未必就会冷静地研究合作方，并"屈尊"去迎合合作方。

李嘉诚通过各种渠道获悉：地铁公司与港府在购地支付问题上产生分歧，说明地铁公司现金严重匮乏，现在急需现金回流以偿还贷款，并指望获得更大的盈利。

做好了充足准备的李嘉诚，顺利打败强大的对手置地公司。赢得了这次招标。当时的舆论界称长实中标，是"长江实业发展史上的里程碑"，经过这一役，李嘉诚和他的公司声名鹊起。

人们都懂得"知彼知己，方能百战百胜"的道理，做生意最关键的就是取得这种效果。尤其，对于一个生意人来说，在日趋激烈的商场竞争中做到"知己知彼"是非常重要的。在竞争中首先要看清自己的不足，然后在对战中通过分析对手、寻找策略进行弥补，只有当你获得更多的信息，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

发现对手的漏洞、知道他的弱点，做多手的准备，你才有可能胜出。

在商战中，认识自己，更要了解竞争对手，了解竞争敌手的目的就是要打败他。现代市场经济中，竞争对手多如牛毛，市场竞争日趋白热化，人常说“自己看自己是看不出不同的，只有对照别人才能看出自己的不同”。现实要求企业时时刻刻了解并分析竞争对手，分析竞争对手领先的原因，发现竞争对手的弱势和不足并为己所用，制定自己独特的品牌主张，方为制胜之道。建立品牌区隔，与竞争对手同台竞技。

在某城市有一家叫“鸿达”的服装公司，效益一直不错，客户口碑好，生产的服装在城市以及周边区县销路一直看好。可是，有一年冬季，外地一家服装公司推出了一新款冬装，在该城市销售异常火暴。这种情况引起了“鸿达”公司老板的极大关注，于是派出小张和小王两名销售员进行市场调查并提出应对策略。

小张去市内几家商场转了转，发现对方产品就那么回事，为了抓紧时间抢占市场份额，于是匆忙向老板提议加大公司生产，让公司原本年后推出的几款冬装提前上市，挤垮对方产品。老板也一时急得没有主张了，就同意小张的想法，加大生产。

于是，公司不分昼夜的生产，一大批又一大批的冬装陆续上市，但是事与愿违，推出的几款冬装销路一直低迷，难有起色。公司的库存越压越多，公司老板慌了，一筹莫展。我们再来看看小王做什么去了。

原来小王接到老板任务后，跑遍了市内各大商场和周边各区县搜集销售数据，向广大客户咨询购买对方新款冬装的缘由和看法。然后，他又化装成消费者来到对方服装公司，偷偷打听新款冬装的面料、制作工艺、销售策略等内部信息。整理好这些资料后，他回到公司向老板反映了这些情况并向老板提出了解决办法。老板正为亏本急得不知如何是好，小王的想法犹如黑暗中明灯照亮了老板的思路。于是针对对方产品的情况，公司派

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出精干的设计团队，重新设计了几款冬装，很快投入市场，客户一片叫好，销量一天比一天高，连邻近几个城市的服装代理商都争着抢货，公司很快扭亏为盈。

站在对方的立场看问题，就是《孙子兵法》中“知己知彼，百战不殆”的现代运用。站在对方的立场看问题，有助于我们“知彼”，也大大有益于我们“知己”。

站在对方的立场考虑问题，你会发现，你变成了别人肚子里的蛔虫，他所思所想、所喜所忌，都进入你视线中。在各种交往中，你都可以从容应对，要么伸出理解的援手，要么防范对方的恶招。对于围棋高手来讲：对方好点就是我方好点，一旦知道对方出什么招，大概就胜券在握了。

如果你想成为一个成功的生意人，就必须明白一点“要想打败你的对手，就必须先了解你的对手”。犹太人认为做生意就好比上战场，绝不能盲目从事，必须先了解清楚对方的生意方式、语言等等。而且犹太人十分强调语言，为了方便跟对方做生意，会学习对方的语言。他们认为做生意就要双方面对面沟通，了解对方当时想的是什么，才能及时把握对方的心态，做出最好的判断。

3. 经商为的是利润，不是为了竞争

李嘉诚先生说：“我心中有数，经商为的是利润，不是为了竞争，如果有利可取就参与竞争，不然就要退出。你们没有看到我想举右手，就用左手用劲按住；想举左手，就用右手按住。”

每个行业之中都会存在竞争，但一定要有竞争的底线，不顾利润的竞争就会形成恶意竞争，所以商家在参与市场活动的过程中，一定要在保障利润的前提下良性竞争，否则，不仅自己无法获得收益，还可能因为恶意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

竞争而扰乱正常的市场秩序。

广州一条街上的两家文具店比着降价卖货，一家叫作“好景”，一家名为“信泰”，均经营文具批发、复印生意。“不是冤家不聚头”，两家文具店在一条街上面对面开着，做生意的时候互不相让，不顾利润，恶意竞争。“好景”店一个笔记本卖“6.5”，对面的“信泰”店就卖5.5元。女店主知道对面价格后，立即给出新价格：4块8毛！“信泰”店，一支水性笔的价钱卖2块5毛，“好景”店就更便宜，2块钱甩卖。双方的“口水战”甚至一度引来公安、城管等部门，但对于这种让人哭笑不得的“鸡毛蒜皮”，警察和城管只能摇头苦笑离开。

做生意为的是利润，恶意竞争损人不利己，没必要去做。李嘉诚从创业到亚洲首富一直秉承都是“勤勤恳恳做人，认认真真做事”的原则，在商业竞争中也从不落井下石与人交恶。当然，生意场上最激烈的就是竞争，但是竞争也是有原则、有底线，参与合理的竞争有利于市场的繁荣和企业的发展，但是只顾竞争不管利益，一味向对方施压，结果往往都是两败俱伤，甚至还会将自己拖向破产的深渊。

香港传媒常用“擎天一指”形容在拍卖市场上龙争虎斗的李嘉诚。其实，“擎天一指”指的是李嘉诚强大的经济实力，更是李嘉诚与众不同，超然于人的气度气势气概气量。

拍卖场上的李嘉诚，并没有财大气粗、盛气凌人的架势。比如土地拍卖，李嘉诚认为不取此幅，以后还有他幅，目的都是发展地产赚钱，“绝不可持买古董的心理”。因此，每次参加竞标，李嘉诚总是洞察先机，仔细研究，精心计算，全面分析，制定出夺标的最高价格，若超过此价，李嘉诚则毫不犹豫地果断退出。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经商是为了利润，为逞一时之气而不计后果，那样和赌徒还有什么区别。假如碰到这种“赌徒”，那么抽身退出不失为一种上好策略。就如李嘉诚所言，与其最后收拾残局，甚至做成亏本生意，倒不如静心旁观。

有记者在采访中会这样问李嘉诚：“都说您是拍卖场上擎天一指，志在必得，出师必胜，可您有时为何还是中途退出？”耐心等待，捕捉机遇，有智有谋，从长计议，这是李嘉诚的经商诀窍之一。

4. 最大的对手永远是自己

李嘉诚说：“年轻人不要试图追求安全感，特别是年轻的时候，周遭环境从来都不会有绝对的安全感，如果你觉得安全了，很有可能开始暗藏危机。真正的安全感，来自你对自己的信心，是你每个阶段性目标的实现，而真正的归属感，在于你的内心深处，对自己命运的把控，因为你最大的对手永远是自己。”

年轻人的付出，只要努力，配合一定的眼光，必定会有不同程度的收获。我们要看的是5年、10年，甚至20年的时间跨度，只要尚未走完一生，人都不能过早给自己结账，计算这辈子是赚了，还是赔了。

李嘉诚在深圳大梅沙演讲时说了一个故事：

我曾经问过我的一个朋友为什么不去打工？他的回答很惊人：“说句得罪点，出去打工简直就是浪费青春！”为什么你一直是打工仔？因为你安于现状！因为你没有勇气，你天生胆小怕事不敢另择他路！所以你是打工仔！因为你没有勇往直前，没有超越自我的精神！所以，你还是一个打工仔！你想过改变你的生活，改变你穷困的命运，但是你没有做！因为你不敢做！你害怕输，你害怕输得一穷再穷！你最后不敢想，还是在打工，所以你还是打工仔！！！你努力了，你拼搏了，你抱着雄心大志。结果你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没看到预想的成就！你放弃了！你只还是一个打工仔！！为什么你一直是打工仔？因为你随波逐流！近墨者黑，不思上进，分钱没得，死爱闹热，所以你一直是打工仔！因为你畏惧你父母，你听信你亲戚，你没有主张，你不敢一个人做决定。所以，你一直是一个打工仔！你观念传统，只想打工赚点钱结婚生子，然后生病老死，走你父母一模一样的路，所以你一直是打工仔！你天生脆弱、脑筋迟钝只想做按部就班的工作，你想做无本的生意，你想坐在家里等天上掉馅饼，所以你一直是一个打工仔！你抱怨没有机遇，机遇来到你身边的时候你又抓不住！因为你不会抓！所以你还是一直是打工仔！因为你的贫穷，所以你自卑！你退缩了！你什么都不敢做！你只会给别人打工！所以你一直是打工仔！你没有特别技能，你只有使蛮力！你和你父母一样，恶性循环，所以，你一直永远是一个一直在打工的打工仔！

有人问李嘉诚："一个优秀的运动员，必须在与强劲的对手竞赛时才可创下骄人的成绩。环顾今日香港商界，似乎只有包玉刚爵士一位匹配做阁下强劲的对手，您可有以包先生为对手的想法吗？"李嘉诚说："他朝着个人定下的目标向前一步一步推进，从来没有居心与任何人比拼。我与包先生有真诚愉快的合作。"

只有把自己当作最大的对手，不断超越自我，才能成就大事。李嘉诚尊重别人，但是他最大的对手只是他自己，只要他能战胜那个不断给自己目标和要求的自己他就能做到最好。不断地给自己施加压力，向自己提出挑战，不允许自己有贪图安逸之想。这种不断的自我挑战使他得到了最好的经商锻炼，极大地增长了他的才干。

人最大的对手是自己，当你认为自己没口才、没钱、没能力、没时间、没心情、没兴趣的时候，唯有战胜那个恐惧怯懦的自己才是出路。没口才就走上台去演讲；没钱就不要吃喝玩乐图享受而是去创业，给自己一颗赚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

钱的脑袋；没能力就给自己机会去锻炼去学习；没时间就不要浪费时间，整天不学无术；没心情，其实好坏心情都一样，重要的是做正事做有意义的事；没兴趣就找有兴趣的事认认真真干，没有成就哪里来的尽兴。只有当你战胜那个逃避退缩的自己的时候，你才有足够的自信面对一切，你才能掌握自己的人生。

“德源文体”在济宁市民眼中是一个响当当、信得过的品牌，近十年来，“德源”始终秉承“大而全”和“小切口深发展”的经营理念，乒羽体育用品做到了济宁第一。“德源”当家人赖宗保，浙江人，43 岁，涉足商海已经 20 余年，凭着自己的勤奋和努力，他在济宁取得了成功。

1986 年，刚满 19 岁的赖宗保有了一个新的打算。不想再为别人打工了，既然自己有能力为何不创业？1994 年夏天，台州下了一场罕见的大雨，降雨量近 50 厘米。赖宗保的体育用品器械厂也没有幸免于难。“大雨过后，车间里的水齐腰深，刚生产出的体育器材全都被雨水浸泡，产品全都毁了。记得把最后一位员工送走后，我独自站在空旷的厂区中告诉自己，最初的时候自己什么都没有一样可以成功，大不了从头开始。”赖宗保说。

2000 年，赖宗保带着 5 万元的创业资金来到济宁发展。“最初跑业务的时候，在济宁我结识了几位朋友，在他们的帮助下，在市区的华联商场我承包了一个柜台，专门经营办公体育用品。来到济宁重新开始我一点都没有觉得苦，因为我时刻提醒自己一定要重新取得成功。”赖宗保说。

2002 年，完成了原始积累后，赖宗保在市区里塘子街租了一间 30 平方米的门头房，取名“德源文化体育公司”，专职做起了办公体育用品的批发。经营了一段时间后，赖宗保发现济宁体育用品市场新的商机。“经过再三考虑我认为走‘小切口深发展’的路子最为可行。于是，我在济宁第一个代理了尤尼克斯羽毛球、蝴蝶乒乓球等品牌，主做乒羽系列用品。实践证明我当时的选择十分正确。”赖宗保表示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谈起自己的成功秘诀，赖宗保认真地说："最大的对手永远是自己。在我的眼中，做生意就是一个不断完善自己的过程，不论你成功与否都时刻要保持旺盛的斗志，并且相信自己终有一天会成功。"

每一个人，最难认清的是自己、最难说服的也是自己，所谓"当局者迷"大概就是如此，而一旦我们能够克服自己、战胜自己，就能从自己身上发掘出无限的潜力。在困难面前我们总是太容易给自己找理由、找借口，可一旦下定决心要做某件事的时候，一切都没有你想象的那么难，你做得越多机会也就越多。一味的等待，现实不会给更多转圜的余地，只会让你活在痛苦之中。

这一生中不是没有机遇，而是没有争取与把握。争取之人必竭力争取，一分钱都没有也千方百计想办法；不争取之人给一百万也动不起来。发财不了，还有可能一败涂地，这就是行动上的欠缺，喜欢犹豫不决，喜欢拖延，喜欢半途而废，最后一辈子平庸，碌碌无为！还有的人，做事三分钟热度，一开始热情高涨，等会儿就继续懒散，成功的帽子也不会在这种人的头上，看看为什么别人身价几个亿，你自己还在为钱奔波，不要羡慕别人命好，别人很困难的时候是怎么挺过来的，怎么克服困难，突破自己，改变命运的，你没看到罢了。

5. 选择优秀的对手

商业竞争遇到对手是难免的，但选择什么样的对手却与一个企业家所具有的战略眼光有密切关系。一般的企业家总是以与自己势均力敌的敌人为对手，而李嘉诚则选择比自己更强的、更为优秀的敌人作为对手，因为这样，才能使他具有昂扬的斗志和信心。当年李嘉诚在房地产投资时，以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

号称不败的置地公司作为竞争的对手，结果一举将其战胜就是一个很好的例子。

做生意，一定要选择优秀的竞争对手，不要选择地痞流氓，要把这个竞争对手打成流氓，你就赢了。对手开始欺骗客户的时候，他开始夸大其词，开始侮辱对方人格的时候，他已经输了。优秀的对手永远不能是个人情绪主义者，跟下棋一样，输了再来，而不能打起来。所以你发现对手的时候，以敞开的胸怀和眼光分析它的独特竞争力是什么，核心理念是什么。天下没有对手能够杀得了你，只有你自己杀自己。

李嘉诚的司机给李嘉诚开车开了30多年，准备离职，李嘉诚看他兢兢业业干了这么多年，为了能让他安度晚年，拿了200万元支票给他。司机说不用了，一两千万还是拿的出来的。李嘉诚很诧异，问："你每个月只有五六千收入，怎么能存下这么多！"司机回答说："我在开车时，您在后面打电话说买哪个地方的地皮，我也会去买一点，您说要买哪支股票的时候，我也会去买一点股票，到现在已经有一两千万的资产！"

有不少人深深为这位司机的细心和睿智感到折服，他懂得运用周围的环境和气候，把他转化为现实性的成果，没有足够细心的人，又怎能敏锐地嗅到在给华人首富开车的过程中所蕴藏的巨大人生商机和增值机会呢！但是我觉得最重要的一点还不是这位司机的敏锐性，而是他是李嘉诚的司机，他的老板是李嘉诚，只有建立在这一基础之上，才会有后续故事的发生！在这里我们不必去过分追究这个故事的真伪性，它只是告诉我们这样一个普遍的道理，那就是你是谁不重要，你和什么样的人在一起很重要！

人生就是这样，想和聪明的人在一起，你就得聪明；想和优秀的人在一起，你就得优秀。选择对手也是一样，中国这么多的企业家，哪一个不敬重李嘉诚的为人，但越是有能力越是优秀的企业家那一个不暗暗地将李

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

嘉诚视为自己最大的竞争对手，哪一个不想超越李嘉诚？因为选择比你更优秀的人做竞争对手，不仅可以把目光放得更长远，还可以学习到这些优秀之人身上难能可贵的品质，即使你不能超越他，你也在一步步向他接近。

善于发现别人的优点，并把它转化成自己的长处，你就会成为聪明人；善于把握人生的机遇，并把它转化成自己的机遇，你就会成为优秀者。对他人的成功像对待自己的成功一样充满热情。学最好的别人，做最好的自己。借人之智，成就自己，此乃成功之道。

在马云看来，竞争最大的价值，不是战败对手，而是发展自己，“竞争者是你的磨刀石，把你越磨越快，越磨越亮”。在竞争的过程中，选择优秀的竞争对手，然后最重要的是向竞争对手学习。

eBay 在全球 C2C 市场的实力以及对中国市场的窥视，使马云选择了 eBay 作为竞争对手。在淘宝总裁孙彤宇看来，eBay 是一个非常好的“陪跑员”。孙彤宇说：“就像小时候我考体育，跑百米有一个非常深刻的体会，一开始不懂，两个人两个人地考，我就找一个比我差的人，我觉得我比他跑得快，感觉很爽。后来我发现不对，我要找一个比我跑得快的人，这样两个人一块跑，我才会跑出比原来好的成绩，因为他跑在我前面，我想要超过他，这是‘陪跑员’的责任。我觉得对于企业来说，这可能比较自私。但如果身边有一个跑得慢的人，你真的很爽，尤其是离得很远了，你不断地回头去看，甚至还停下来朝他望望，有可能还点根烟抽抽。所以，我们要的是比我们跑得快的人。”

马云认为，竞争是一种游戏，不是你死我活的事儿。电子商务行业的成熟是多个互联网公司共同发展的结果，只有竞争才会有更快速的发展。

马云说，我希望到时候能看到一个百花齐放的景象。阿里巴巴为其他公司提供了经验教训和资源，其他公司发展起来，也会给阿里巴巴带来很多好处。在一个行业里，一枝独秀是不行的，也是危险的。中国的事情凡

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是三足鼎立才能使一个行业发展起来，至少做大三家才有钱赚。一个很好的例子是TOM进来了，三大门户网站之间不打架了，为什么？因为大家都成熟了，这个行业也渐渐成熟了。

哈佛商学院迈克尔·波特教授所言：“‘竞争对手’的存在能够增加整个产业的需求，且在此过程中企业的销售额也会得到增加。”而选择一个优秀的竞争对手，就能共同把市场这块蛋糕做大。市场的扩大使企业获得的份额也相应地增大。这样反而能走得更远，如果总是在一种平静安逸的环境中，就会埋藏下很多不易察觉的危机。

马云说：“在我们这个领域里，首先要自己选择竞争者，我不让竞争者选我，当他还没有觉得我是竞争者，我就盯上他了。所以这几年人家在跟着我们模仿，但是不知道我们究竟想做什么，我选竞争对手的时候首先要看他们要去干什么，我在那里等着。”所以当有人向你叫板的时候，你要首先判断他是一个优秀竞争者，还是一个流氓竞争者，如果是一个流氓竞争者你就放弃。

6. 不让对方知道自己的底牌

李嘉诚说：“给自己留够底牌，不要把自己手里所有的牌全部亮出来，因为牌局随时会中途停止，而对方也随时会出新的牌，不到最后关键时刻，最好不要亮出你手里最有分量的牌，最后的赢家才是真正的赢家。”

生意人在外面跟人谈生意，最忌讳的就是说话时嘴边没有把门的，什么都说。战国时期的著名思想家韩非子更是在《说难》一文中指出：“周泽未济，而语之极，如此者身危。”

在生意场上如果彼此间的关系一般，你却跟人家谈得很深，这就显示你自己没有知人之明。再说，如果谈话本身涉及商业机密，因为你一时的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"畅所欲言"，便将自己的底牌一股脑地兜售给对方，岂不是太过愚蠢了吗？实际上，在生意场上，与一般的客户交谈，客套的寒暄就可以了。

据说，李嘉诚也曾拜访过西门•凯瑟克，表示愿意以每股17港元的价格收购25%置地股权，这比置地10港元的市价要高6元多。虽然西门•凯瑟克对这个出价仍不满意，但他也未把门彻底堵死，他说："谈判的大门永远向诚心收购者敞开，关键是有双方都可接受的价格。"于是，李嘉诚等人与凯瑟克继续谈判，双方一直很难达成一致。

李嘉诚在谈判中不想表现得太积极，这也许是他的性格使然。所以，同收购港灯时一样，他有足够的信心等待有利于他的机遇降临。此时，股市一派新气象。按股市一向的"低进高出"现象，这个时候不是股市吸纳的好机会。或许，气氛活跃的股市并不能持续多久。

果然不出李嘉诚所料，不久扶摇直上的香港恒指，受华尔街大股灾的影响，突然狂泻。1987年10月19日，恒指暴跌420多点，被迫停市后于26日重新开市，再泻1120多点。股市愁云笼罩，投资者捶胸顿足，痛苦不堪。

一直善于等待时机、捕捉机会的李嘉诚，这次为什么没有借大股灾中置地扑火自救、焦头烂额之际趁火打劫呢？须知股灾中置地股价跌到6.65港元的最低点，即使以双倍的价格收购，也不过13港元多，仍远低于李嘉诚在股灾前提出的17港元的开价。

原来，收购及合并条例中有规定，收购方重提收购价时，不能低于收购方在6个月内购入被收购方公司股票的价值。10月份的股灾前，华资大户所吸纳的置地股票，部分是超过10港元的。这就是说，假设以往的平均收购价是10港元，现在重提的收购价，就不得低于10港元的水平，而6个月后，将不再受这一限制。

最后，由于置地强力进行反收购，李嘉诚的收购成为不合算行为，于是李嘉诚毅然放弃已经花费了大量心血、做好了充分准备的收购。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这次收购虽然最终没能成功，但是李嘉诚的做法却值得称道。因为投资不可以意气用事，打得赢就打，打不赢就走，在两败俱伤中夺取微弱的胜利，轻易在别人面前就亮出自己底牌的人，是愚蠢的。在这个意义上，甚至可以说李嘉诚退出收购反而是一个胜利。

世界上任何角色都很难做得纯粹，做生意，尤其是像李嘉诚那样做大生意就更难。因为他的投资是一种动辄千百万元的事，一旦失利，就会造成重大损失。然而李嘉诚做到了这一点。

《道德经》中说："鱼不可脱于渊，国之利器不可以示人。"如今却有许多年轻人，特别喜欢在别人面前卖弄自己，装腔作势，以为这样就会比别人能力高强。孰不知，越是卖弄，越是向别人全盘展露自己，就越暴露出了自己的无知。

因为这样不但达不到目的，而且还容易使自己更加被动、更加不利。因此，不论做什么事情，我们都不要轻易亮出自己的全部"底牌"来，什么事情都要能自制，要讲究策略，要有所保留。

陈冰刚进公司的时候，经理就向大家宣布了他与自己的关系。于是很多同事顾及到他与经理的亲戚关系，都很照顾他，而且时常在他面前说老板的好话，就是希望他能够帮他们在老板面前"美言"几句。

一开始，陈冰还不习惯，毕竟轻易就说出了自己的身份，就怕以后同事之间的关系弄得很糟糕。但是看到同事们阿谀奉承的态度，和自己想象的完全相反时，他又觉得很是洋洋得意。每次出去吃饭，同事都争前恐后地给他付钱，陈冰一时的虚荣心上来，就向大家说了平常与经理是如何亲近，惹得大家非常羡慕。

可是好景不长，经理被调往另外一个分公司。这下陈冰可就遭遇了"冷宫"待遇，大家再也不像以前那样热情了，平常也是爱理不理的，而且就算他现在放下了架子与对方好好地闲话家常，同事都一种不耐烦的样子。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后来他想如果原先就不告诉大家，不那么爱慕虚荣，或许自己就会博得大家真心的喜爱。

刚走进社会的年轻人，几乎都比较稚嫩。受到一点小小的刺激或者听到舒坦的称赞之语，便把自己毫无保留地展现给了别人，轻易就让别人看清楚了自己的底牌。所以，常常让自己暴露了弱点，让别人掌握了自己的把柄。

其实不论什么事都是如此。不论做什么，我们都要见机行事，盲目匆匆地亮出了自己的底牌，吃亏的只能是自己。虽然有时候也会得到些好处，但吃亏肯定会多些。所谓枪打出头鸟，还是给自己一点退路，让别人觉得自己神秘点儿好。

高手打牌，不到最后一刻永远不会让对方猜到自己的底牌是什么；股市投资比的就是资金决策者的能力。真正的高手绝对不是单纯依靠预测或者猜测去生存的，在掌握好的理论分析技能的同时，更需要交易技能的自身修养与心态修养！这才是关键所在！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十章　眼界不同，结果不同

1. 谋利当谋远

李嘉诚说："谋利当谋远，好的时候不要看得太好，坏的时候不要看得太坏。最重要的是要有远见，杀鸡取卵的方式是短视的行为。"

趋利避害是人的本能，很多商人也是照着这个原则在行事。当有利可图时，就蜂拥而上；遇到危险时，就纷纷退出。但是问题的关键在于，他们都是着眼于眼前来趋利避害。结果反而求利得害。

2014年李嘉诚开始在飞机租赁领域频频出击。8月4日，李嘉诚旗下长江实业发布公告称，公司已就可能向收购若干飞机提交了初步不具约束力建议。此次李嘉诚有意竞购的标的是一支价值50亿美元的机队，该机队拥有100架飞机。出售方AWAS是欧洲私募股权基金泰丰资本旗下的飞机租赁公司，总部设在爱尔兰的都柏林。如果竞购成功，这将是飞机租赁行业近两年半以来最大的收购项目，也是李嘉诚自2010年以来斥资金额最大的一宗收购。

一个月后，长江实业与三菱商事旗下租赁公司MCA viation Partners洽谈组建合资企业。MCAviation管理约100架飞机，多数为窄体飞机。据悉，这一合作将为长江实业带来约20架飞机的组合。而"长江实业涉足飞机租

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赁业，有两个可能：其一，他们认为经济将触底回升，飞机租赁市场弹性会很大；其二，他们感觉到结构性变化，比如买得起飞机的人越来越多。以巴菲特为例，他选择进军私人飞机业务，面向的就是高收入人群。巴菲特和李嘉诚看重的是这类资产的资质优良。

首先，飞机租赁资产有长期、稳定的回报。在欧美国家飞机租赁资产发债，它的评级甚至比政府发的债券还要优良，也就说它的利率很低，但大家都会购买，资本回报虽然不高，但稳定安全。其次，流动性好，飞机资产在市场上不容易贬值，且飞机的价值昂贵，投资飞机资产可以满足大量资金的投资需求。

李嘉诚之所以盯上飞机租赁业，是因为他预测到了，这个行业未来在市场上所占的巨大份额。据预测到 2025 年，飞机租赁业中国市场将有千亿美元。李嘉诚对每一步经营战略都会进行周全的部署，正因为如此他才每每都能高瞻远瞩地抓住机遇，他认为，想要投资成功，就必须比别人看得更远，有时候甚至要与潮流反着走才有可能获得成功。

《韩非子·十过》中有一句极富商业谋略的话：“顾小利则大利之残也”，意思是讲贪图小利益就会损害大利益。经商者想要在商界站稳，并不断谋求发展，就一定要有远见，商人不能只顾赚取眼前的小利而损害长远的大利。杀鸡取卵的方式是短视的做法，最终只能是捡了芝麻，丢了西瓜，得不偿失。任何时候都要保持理性，认真分析形势，做出正确的判断，才能趋利避害，做好生意。

1977 年 9 月，和记洋行与黄埔公司两家再次合并为和记黄埔（集团）有限公司。这时，李嘉诚正将目光投向对九龙仓的收购上，同时，他还对和黄进行全面的了解，很是垂青这家拥有发展潜力的集团公司。后来在九龙仓进行强力反收购时，李嘉诚只得放弃了对九龙仓的收购计划，于是并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吞和黄成为他的下一步计划。

李嘉诚在研究和黄时，意识到作为香港金融至尊的汇丰银行必然不会长久操纵企业。正如李嘉诚所料，汇丰在与黄埔合并后表示，待和黄的财政危机转好后就会选择适当的时机转让出和黄的大部分股权。

李嘉诚早已预料到了这一点，所以在1978年收购九龙仓一战中，接受了时任汇丰大班沈弼的建议，放弃了对九龙仓的收购。一方面他知道自己若力夺九龙仓势必两败俱伤，另一方面顺水推舟卖给沈弼人情，由此与之结下情谊，交下汇丰这个财神爷，为自己收购和黄打下铺垫。

不仅李嘉诚欲吞和黄，外界还有众多垂涎和黄的财团。不过有沈弼从中帮衬李嘉诚，再加上包玉刚从中撮合，1979年9月汇丰以每股7.1港元的价格转售给长实22.4%的和黄股权。在这次转让中，汇丰不仅以和黄普通股票市价的一半价格让给李嘉诚，还同意长实暂时仅付20%的现金。同期，李嘉诚又继续收购市面上的和黄股票，到1980年11月，李嘉诚已拥有了39.6%的和黄股权，从而牢牢掌控了和黄。

"谋利当谋远"，一个商人要想投资成功就必须能审时度势，充分掌握市场环境，时刻把握时事的动向，为长远谋，不能被眼前的环境所限制，也不能被眼前的利益所迷惑。这样才能确保不致出现重大投资失误。

李嘉诚说过："企业领导必须具有国际视野，能全景思维，有长远眼光、务实创新，掌握最新、最准确的资料，作出正确的决策、迅速行动，全力以赴。"要想把生意做大做强，就必须把视野放宽，看到别人看不到的地方，只有为长远谋才能做长远的投资，在未来的竞争中打下坚实的基础，而李嘉诚本人在一些潜力巨大的新兴产业上的投资同样不甘人后，尤其是2014年，这一年中，先后几次抛售房产套现，资金大部分都投进了具有长远发展意义的新兴产业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2. 放长线才能钓大鱼

李嘉诚说："一个人要学会选择，正确取舍，一定要学会'放长线钓大鱼'。只有当他的眼睛盯着目标的时候，他实现目标的机会才比较大。无论这个目标是什么，情况都是如此。从长远打算，虽然不能立刻收效，但在日后能得到更大的好处。"

在生意场上，如果一个人不懂得如何深谋远虑，那么他就不会对未来有一个长远的规划，就无法占据生意场上的制高点。

胡雪岩深谙深谋远虑的重要性，也知道怎样做才算是真正的深谋远虑。他曾对自己的店员说过："我们只有放长了线，才能钓到远方的'大鱼'；谋得深，虑得远，看到三五年之后的事情，等到大局稳定了，我们不管怎样一定能够飞黄腾达。"

李嘉诚在27年前收购赫斯基能源的股份时，这只不过是一家资本支出与负债过高的中型石油公司，当年的石油价格曾跌至每桶11美元。但李嘉诚当时就预言，"世界石油价格短期内不会有太大升幅，长远来说可以看好"。

赫斯基能源于2000年8月28日在多伦多证券交易所上市后，目前拥有的优质资产市值约达420亿加元。2008年8月21日，李嘉诚在业绩会上自信地说，"赫斯基能源在七八年前还被人批评说得亏损，但是今年和黄最大的盈利贡献就来自赫斯基"。

和记黄埔公布的2011年度财报显示，虽然旗下其他资产收益总额有所下滑，但赫斯基的净盈利则飙升135%，事实上，连续数年来，赫斯基保持的良好业绩已成常态。和记黄埔也持有赫斯基35.5%股权，如果加上李嘉诚家族及旗下公司拥有的股权，则于赫斯基能源的总持股量约为71%。

和黄在8月21日公布2008年上半年业绩显示，期内和黄的纯利达到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

106.88亿港元，与去年中期业绩相比，下跌6%，为6年来首次下降。其中，赫斯基能源与港口业务的溢利贡献最大，分别为85.43亿元及68.54亿元，同比各增长85%及19%。而2007年同期因为出售印度业务而得到358亿元利润贡献，使去年同期的纯利激增53%。

而在李嘉诚一手搭建的商业帝国中，相比长江实业及和记黄埔旗下公司，位于加拿大的赫斯基能源公司，被外界誉为李嘉诚"一生中最伟大的投资"。

想要做好生意，必须时刻保持冷静，透过表面现象，看到未来的发展趋势，理性地投资。李嘉诚19岁当上了总经理，仅仅用了两年时间，从一穷二白的小伙子，便跃升至行政要位，将不可能变成了可能，其中的策略与远见无一不是"放长线，钓大鱼"。

一些糟糕的情况并非像眼睛所看的那样糟糕，慌了阵脚，再权势的商人也不过是市井之徒，没了主见与策略，像跳梁小丑，东躲西藏。无论处于逆境还是困境，商人必须做到认真分析如何在不善的环境下，找到更长远的商机，发展不会因时因地因事而终止，往往从中脱颖而出的企业家才是真正称得上楷模的伟大商人，随时掌握经济的发展趋势，避害趋利。

成大事者必深谋远虑，那些蝇头小利虽也赚得，但不能因此放弃做大的机会，想必每位创业者都是本着赚大钱的机会，才走上经商的道路。所以，必须谨记：线要放得长，才能钓到深海中的奇珍异宝。

在阿里巴巴刚刚开始的时候，马云最常说的一个词就是"活着"。阿里巴巴必须活下去，一定要活下去，但是这个时候，他们尚且不知道如何才能让网站盈利。2002年，马云给阿里巴巴定下的目标就是"赚一元钱"，他对自己的员工说："要赚100万，谁都不知道该怎么去做，但是要赚一元钱，谁都知道怎么做。每个人多一个客户，对客户做好一点，让成本减少一点，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这就可以了。”

通过他们的不懈努力，2002年，阿里巴巴成功盈利5万元。5万，和今天他们的盈利额相比真的是不足一提，但是在互联网最为严寒的时候，阿里巴巴成为最早宣布盈利的网站之一，也是凭借着这点，阿里巴巴的实例被选入了哈佛商学院的MBA教材。投资理财是一项需要长期坚持的事情，这是一场持久战。如果只是因为在眼前没有获得自己想要的利益和结果，就对自己的投资选择放弃的话，这将会是自己的一次特大损失。

当今的社会，行业的竞争越来越大，如何在如此大的竞争环境中得到自己的市场是非常不容易的，很多公司都已经在布局财富管理业务，他们把自己目光放得很长远，因为只有这样才能“钓大鱼”。

阿里巴巴的创始人们，正是看到了未来的发展形势，才把选择阿里巴巴作为人生新的节点。在马云的投资理念中，有一条是非常值得年轻人铭记的，那就是耐心。耐心这往往是年轻人最缺乏的，而一旦缺乏耐心，无论是个人理财还是人生的其他事情，就都难以取得令人满意的结果。我们必须知道，人生的大事往往都是不能在短时间内一蹴而就的。

投资理财也是如此。我们想要通过理财实现立竿见影的效果，其结果往往是使人陷入急功近利的心态当中，进而采取冒进的理财策略，最终导致一败涂地。投资的回报不是短时间的事情，他明白只要长期地坚持下去，一定会得到预期的收益。因此，做生意、高投资是持久战，要“放长线钓大鱼”是需要耐心才能打赢的仗。

3. 当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去

李嘉诚说：“要永远相信：当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人都不玩了再冲进去。”这句话不但成为许多商人、企业家的座右铭，而李嘉诚本人也是忠诚的践行者，并且成功几率非常之高。特别是房地产市场，李嘉诚可谓屡战屡胜，几乎没有看走眼过。

一些商人奋斗一生却毫无结果，而有些商人牛刀小试却取得巨大的成功。这其中最关键的原因就是对随波逐流的掌控度。市场好比风云，千变万化，一旦出现热门商路，往往使很多人趋之若鹜，一哄而上，跟着干。聪明的商家很清楚，一种商品或者项目，其市场容量总有一定限度，太多人热衷于一门生意的话，市场会很快饱和，自然没什么财路。

想发财致富，想成功，有好项目是必然，怕就怕“一石激起千层浪”，喝不到水，反弄得一身湿。做生意必须随着市场的变化而变化，及时调整经营策略，灵活应变。

当很多人都从一个产业退出来的时候，李嘉诚却主动地投入这个产业。很多时候，人们就是因为认不清形势，只是因为经济处于低谷期，一些产业出现暂时的衰退，很多人就慌慌张张地退出。而李嘉诚却能够透过眼前的形势，看到产业未来的发展趋势。只要这个产业将来有复兴的机会，李嘉诚就会在大家纷纷退出的时候，主动吸纳，进军这个产业。

广东省一直是全国的玩具生产大省，其玩具生产量占全世界的50%以上，占全国的70%以上。2003年广东玩具产值达到800亿元人民币，其中出口额达到84亿美元。但是，广东这个玩具生产大省，一直存在着家门口没有扩展市场的营销平台的问题，“一条腿长，一条腿短”制约了广东玩具业的进一步发展。李嘉诚抓住时机，成为第一个涉足的人，在杨开茂的推动下，2002年初项目开始初步定下来，2003年2月，李嘉诚旗下的长江实业开始介入合资洽谈，4月双方签约，7月正式破土动工。

2004年9月，李嘉诚注资9亿元人民币欲打造成世界玩具交易中心的广州国际玩具城，正式对外展示其样板街。这是由长江实业、和记黄埔

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和广州市国际玩具中心有限公司合资成立。该项目共分三期，总投资为15亿元人民币，长江实业、和记黄埔各注资4.5亿元人民币，各占有30%的股份。

这是李嘉诚旗下公司首次杀进广东玩具业，为了打理该项目，长江实业派出了长江实业有限公司中国物业发展部经理陈伯荣，出任广州国际玩具城有限公司总经理，而拥有欧洲第二大零售网络的和记黄埔，将通过国际化管理和零售网络吸引国际玩具巨头和国内玩具厂商进驻。此项目的另一名投资商吴楷明表示，该项目不是简单的玩具批发市场，而是整合了商贸、展示、物流、科研等厂商之间多个环节的产销研交易平台，预计每年将拉动玩具以及相关交易达500亿元人民币。

“中国绿叶”绿茶公司创始人李友松说：“迎合市场需求只能算是混饭吃，而发现甚至创造市场才算是做生意！没有一个市场是绝对饱和或绝对空缺的，从饱和的市场中发现甚至是创造消费的空缺，那才是一个商人成功的关键！”

经商者不能顺着一根捞钱的杆子一爬到底，跟风的人太多，杆子迟早折断。创业不标新立异，赚不到大钱。只有开拓思维，不人云亦云，与众不同，才能另谋高就。不过，当那些跟风商人看到杆子快折断而纷纷远离时，你再折回去爬，同样会创造出不可小觑的财富。在商人眼里，处处是商机，好马要学会如何去吃回头草，方能更快的填饱肚子。

从涌入P2P大潮的上市公司所属的行业来看，已基本上“所有人都冲进去”，到了2012年我国P2P平台进入了爆发期，P2P平台如雨后春笋成立，已达到2000余家，比较活跃的有几百家。在市场上涌动过的各种热潮显示，大部分公司也就赚赚泡沫的钱，尤其是那些故事连篇、玩弄概念的上市公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

李嘉诚喜欢讲述给他留下深刻印象的洛克菲勒与擦鞋童的故事。1929年华尔街股市崩溃引发美国经济大萧条的前夕，洛克菲勒在上班的路上听到擦鞋的孩子和他热聊股票，他对此非常警觉，随即获利了结。2008年美国次债危机爆发前，也有同样的故事。一位美国投资机构高管在出租车上，听到司机说自己拥有几处地段不错的房产，他大感错愕，据此调整了其所在机构的资产组合。

在热得发烫、有待规范的P2P领域，已经挤满了“擦鞋童”和“出租车司机”。

涉足P2P的上市公司包罗各行各业，触目惊心！除了珠宝业公司等少数有专业资质的要求外，大多数公司涉嫌“空投”加入。比如造纸行业、环保行业、运输行业、房地产行业、电子设备，甚至化学化工。

当然，互联网行业不少人信奉马云的名言“梦想还是要有的，万一实现了呢”，可是，很多公司经常有各种梦想，“常立志而非立长志”，其实质是题材轮换、市值管理。对上市公司来说，这有两方面的好处，一是股价升天后各路解禁股东们弹冠相庆，二是很多公司借以增加利润实现保壳或者股权激励目标。

股市每年的故事主题都不一样，时间长了投资者都记不清了。每个行业里，真正专心业务发展的也就那么几家公司。一年之后，我们就会知道谁是有能力淘金P2P行业的公司，谁把P2P当成了用完即扔的手纸。

李嘉诚说：“当一个生意有80%人都知道做的时候，你千万不要去做；当一个生意有20%的人知道做的时候你可以去做，但需要努力了。当一个生意只有5%的人知道的时候，你可以去做并且很容易获得成功，因为这就是时机，就看你是怎么把握。”

当一行处于低谷之时，除了其他一些原因，就是些目光短浅者纷纷放弃。这时，精明的商家会冷静下来分析行情是否有回转的余地。李嘉诚理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

解“在别人放弃的时候出手”关键要分析出他人放弃的原因，自己接手有没有转败为胜的把握，当然，你不能有图便宜的想法，否则就是收垃圾的行为。

生意人，要学会用心看问题，当某项产业处于低潮，却仍旧向前发展时，其中必有什么被忽略的关键，而低潮也只是暂时的。在了解其中的实质后，就应该选择“别人放弃的时候出手”，总结其他公司用血的代价得出的经验，这会让你少走很多弯路，以低成本赢取高收益。

4. 抓住市场空缺点进行投资

世上没有一竿子打到底的生意，任何买卖都有其兴衰过程，若想延续企业的创富神话，需要领导者的独具慧眼，在生活中寻找到新商机。对于精明的商人，商机可以无处不在，就看你是否能够抓住市场空缺点进行投资。

成功靠的是“商者无域”的智慧。大事业谁都想干，但要学会随时随地发现商机，成功的企业家从来是走到哪里，就把生意做到哪里。

当初，李嘉诚选择房地产行业，是看重了它的升值潜力，使之一夜之间财富以几何级数字飙升。李嘉诚每走一步棋都能比别的商家高出一筹，他曾说：“中国有太多的机会，到处是金矿。”做生意和指挥作战一样，需要审时度势，才能把握时机，赚钱可以是无处不在、无时不在，要学会在司空见惯中寻找商机，抓住市场空缺点进行投资。

1984 年，当中国内地市场对港商乃至外资完全空白时，李嘉诚毅然决定携百佳和屈臣氏进入中国内地的零售市场，成为首家登陆中国内地的外资零售商。

一直到 1989 年 4 月，和黄旗下的屈臣氏在北京开设了内地第一家店。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时，许多香港投资者对内地政府开放零售业市场政策心怀疑虑，不敢进发内地市场，而李嘉诚以其独特的眼光，在内地开店比家乐福在华第一家门店早了11年，甚至比红色资本背景的华润进入内地也早了7年。因此，百佳和屈臣氏分别打入内地，不但首次引入"超市""连锁店""个人护理"这些新名词，也成为外资摸索中国零售市场的急先锋。

中国加入WTO后，内地零售业开放的大势越发不可逆转。担当"掘井人"的李嘉诚，让众多的外资零售商尝到了中国市场的活水。

李嘉诚说："随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机，把握升浪起点。着手越快越好。遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。"同时，研究市场供求和竞争对手，从中找出产品的弱点及营销的薄弱环节，是公司捕捉商机的有效方法之一。找到关键点"取竞争者之长，补竞争者之短"，开发性能更好、价格更低的产品或服务，盈利只会越来越多。财富不会主动投怀送抱，要成功，就必须从日常生活中寻找那些别人不愿做或者还没来得及做的商机。

广东非常小器公司的董事长梁伯强先生，经多年来的专注和努力，把大企业不愿做，小企业做不来，让老百姓烦恼的"小不点"产品——指甲钳做成了中国第一、世界第三的"巨无霸"，年销售额过亿元。做别人不愿意做的事，既要分析好自己，把自己的优势找出来，在分析好别人不愿意做的事中有哪些和自己的优势相重叠，这样做起来更容易取得成功。

欧债危机之后，李嘉诚看准英国市场的空白，以及对未来发展前景的预测，在2011年收购英国水务公司，收购事项所需资金合共约24.1亿英镑，由长建、长江实业及李嘉诚基金会，透过认购合资财团英国水务的股份或英国水务发行之贷款票据或其他工具拨付。长建于合营交易的财务承担总

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

额为8.795亿英镑。8月2日，长江基建宣布，其将联合长江实业及李嘉诚基金会，收购英国最大水务公司之一，涉及金额24.116亿英镑，相当于约309.167亿港元。其中，长建及长实各提供40%资金，20%则由李嘉诚基金会提供。

在收购这家英国最大水务公司之前，李氏财团已将其现有英国水务资产出售。李嘉诚2004年以5138万英镑全额收购的英国自来水供应商剑桥水务，已以7480万英镑的价格向汇丰出售。渣打银行分析员接受香港经济通通讯社查询时表示，长建牵头财团收购英国水务公司消息及每股4.65英镑的作价。NWG为英格兰及威尔士10项受规管供水及污水处理业务之一，为英国260万人口提供服务。此次长建收购若成事，将成为今年以来最大宗的英国上市公司收购案。金融海啸过后，长建积极在海外进行并购，包括在2010年7月与长和系内的电能实业合作，以57.75亿英镑购入法国EF在英国电网资产，成为长和系历来最大金额收购。目前李嘉诚已经在澳大利亚、加拿大、英国拥有电力、自来水、公路资产多项。

李嘉诚说："每一个时代，都锻造一大批富翁。而每一批富翁的锻造，都是当人们不明白时，他们明白自己在做什么；当人们不理解时，他们理解自己在做什么。所以，当人们明白时，他们已经成功了；当人们理解时，他们已经富有了。"

只有在市场上空缺的领域才容易站住脚，做生意一定要"跳出市场看市场"，不能当局者迷，市场上空缺的领域或许因为回报小、利润少才没人去做，但这种行业往往具有很大的发展潜力和发展空间，正所谓，薄利多销，投资之后这些看似清淡无人问津的行业反而能从其中获得巨大的利润。

"变则通，通则久"，一些有心的商家会洞悉到那些跟风者所忽略的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

商场盲点，这些盲点在他们手中瞬息之间就变成了财富的胚胎、价值的种子。这是走上伟大企业家之路与始终是小企业家之间的差距所在，也是一些中型企业始终踌躇不前的一个原因。在成功的企业家眼中，商机不分大小，只要想赚钱，生活中处处有赚钱的机会。

5. 与时俱进，把握互联网时代的机会

李嘉诚说："我个人认为，今天科技领域推动着各行各业实际的改变，这次改变，本质上与2000年完全不一样。我跟很多年轻创业人交谈的时候，发现他们有股很大的热情，改变着我们所认识的'世界'。他们常常会问自己一个问题：'若今天这个行业能重新开始，我们会以今天的模式运作吗？'以科技改变运作的方式，是很大的动力，特别是那些能带给现状更高效，更精准运作，更价廉物美的选择！各行各业，都要对运作上的改变高度注意。"

2014年，准确地说是后半年，让中国众多传统企业觉醒了，开始着急了，也开始彷徨了，因为我们没有前车之鉴可参照，只有不再管用的过去经验。一个企业的成功，99%归功于老板；一个企业的失败，99%归咎于老板；2015年，考验的是老板；时代会无情地淘汰那些所谓传统企业家明星，会不断的迸发新颖甚至是新奇的商业模式，草根创业英雄会崛起。

在互联网时代，所有行业都不能置身世外，都必须转型。转也得转，不转也得转，倒逼转型会发挥威力，不以人的意志为转移。

2013年6月以13亿美元被谷歌收购的众包地图应用Waze，3月以3000万美元被雅虎收购的移动新闻摘要创业公司Summly，以及更早之前的2012年2月以50亿美元融资额度登陆纳斯达克的社交网站Facebook，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在这几家看似没有关联的明星创业公司背后，都有一个共同的投资者——长和系主席李嘉诚私人持有的维港投资。

互联网金融是2014年维港投资的一个亮点，包括投资了帮助省下各种佣金等费用的网站FeeX公司650万美元；和其他9个投资者共同参与了个人征信网站Traity的A轮投资；以及投资了1000万美元给一家针对未成年人的理财卡Osper；还有参与投资了比特币交易平台Bitpay，共同投资额达到3000万美元。自Facebook成功案例之后，社交媒体也是维港投资的偏好领域，维港今年投资了87万美元种子基金给一个名为Meekan的日程撮合APP；还和其他投资者共同给故事媒体网站Seen的第四轮融资投了460万美元；以及参投200万美元多屏幕广告公司Crosswise。

互联网科技方面，维港将290万美元种子基金投给了移动互联网分析公司Quettra，以及参投2000万美元给专门识别图片内嵌广告公司Cortica。李嘉诚和塔塔通信一起参与了Sentient Technologies公司的C轮融资，共投1亿美元。

2014年3月6日，百度公司首席执行官李彦宏表示："互联网在加速淘汰传统产业，目前银行、证券、保险、基金都在积极向互联网靠拢。"并认为"互联网是上天赐给中国的一个机会，互联网会使中国变得更强"。

李彦宏作为国内互联网行业的权威人士，对互联网的发展方向和作用一定是十分了解的，因此他的这番话及对互联网的认识，定然有其理据所在。既然互联网对我们的工作和生活影响如此之深刻，如此之广泛，那么我们该如何在今后的互联网的发展中把握趋势和先机，占据一席之地呢？

2000年前后，全球互联网经济热到极致：从1998年10月开始到2001年9月，美国纳斯达克股指从1400多点升到5130点。1999年，美国风险

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投资资金达到了创纪录的483亿美元。与互联网业相关的企业就吸收了其中的2/3。

但泡沫很快消散，不少互联网企业消失。2001年后互联网经济进入理性、深入发展期，新一批互联网企业逐渐发展起来：2003年个人电子商贸零售网站淘宝成立、2004年腾讯在香港上市、2005年百度在美国上市，马云、马化腾、李彦宏成为新一代财富大亨。

近年来，李嘉诚旗下的长江实业以及和记黄埔相继宣告或将抛售百佳超市、上海陆家嘴东方汇经中心OFC写字楼和广州西城都荟广场和停车场，涉及金额约为390亿港元。之后，李嘉诚表示放弃出售百佳超市，但继续抛售上海写字楼。

在李嘉诚出售内地、香港资产的同时，却大举在欧洲收购资产，仅2013年上半年就完成四宗海外并购，共耗资248.7亿港币。

马云说；“今天的世界是一个变化的世界，必须朝创新的道路出发。”马云坦承时代已经不同，昔日的游戏规则及行业生态已经完全改变，要保持创新，才能迎合新时代的转变。“这是互联网的时代，不再属于李嘉诚了。李嘉诚在他那个时代，真的很不错，但现在已不可能出现另一个李嘉诚……10年之间四大家族（李嘉诚的长和系、郭氏家族的新地、郑裕彤的新世界及李兆基的恒地），市值都不及腾讯加上阿里！”马云并不是在否定李嘉诚，而是在揭露房地产时代的没落以及互联网时代的真正到来，而近期李嘉诚在多方套现以及投资，似乎也在说明下一轮产业结构变化将迅速地向以互联网为主流的新的产业链转变。

其实，我们在日常的生活和工作中都感受到了互联网的影响。在十年前可能还没有太大的感觉，然而今天，几乎人人都在谈论互联网，有很多企业都在利用互联网，离开了互联网几乎都无法工作，还有的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

互联网公司都做起了网络生意，通过网络销售和网站购物挣钱，更不用说那些互联网巨头了。我们从来没有向今天这样对互联网的影响感受之深。由此，作为传统企业，一定要与时俱进，把握互联网时代的机会，该转型时则转型。

6. 想要颠覆别人，先要颠覆自己

何谓颠覆？倾倒也。就像是一桶水，你要想取水，有两种方法，一种是用瓢去舀，谁手上的瓢大，谁就占优势，如果跟着别人的游戏规则去舀水的话，肯定是没有大出路；另一种方法，是把桶倒过来，把水倒出来，世界就不同。游戏规则也不一样。你如果是只有取一瓢水的梦想，当然想不到要颠覆这桶水，但如果你想后发而先至，超过那些有瓢的对手，那么就必须想到颠覆这桶水。

“想要颠覆别人，先要颠覆自己”，李嘉诚说：“我之所以不失败，只因记住了7个词——尊重、自律、未雨绸缪、学习、颠覆、认错、保守。”“他并不是一个生活在象牙塔中的人，相反，他对潮流的把握远超很多年轻人。”一位下属透露。李嘉诚旗下公司无数，连很多下属都数不清，直接向他汇报的，就有200人左右。每个月，李都会跟海外管理层进行会议，每年会“出外巡检”三四次。87岁的人，他用的是最新潮的电子设备。

李嘉诚一直热衷于发展创意科技，旗下李嘉诚基金会继“人造蛋”后，早前盛传的“人造皮革”亦将于周内展示。李嘉诚近日接受新加坡媒体电邮访问时表示，“我们正身处于一个数据驱动、能力主导的经济体，其中‘颠覆’成为主流”，将继续大力投资有价值潜力的初创公司。

“我们需要学习如何灵活捕捉及利用年轻人的能量，并寻找方法将新

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

科技应用到现行成熟的市场之中。”李嘉诚说，维港投资除提供资金外，还会协助新科技赚取盈利，以达至改变世界的目的，“人造蛋浆”早于2014年5月在百佳开售，虽然售20元一瓶，但仍广受市民欢迎。

所谓“颠覆”科技公司，当中带有“破旧立新”之意，李嘉诚私人创投基金维港投资近年转攻生物科技及高新科技行业，早前公布的新科技无疑对时代产生冲击，不论是“人造蛋”公司，抑或LED灯公司。

2014年12月22日富豪榜公布，李嘉诚坐拥估计超过294亿美元身家，单单放于初创公司之上的投资额就高达3.5亿美元。李嘉诚基金会与维港投资本周将于各地举行名为“科技夹子”的展览，包括新加坡及上海等地，7家初创公司分别来自美国、以色列、加拿大以及英国等地，当中就包括“人造皮革”。虽然投资额巨大，但维港投资与李嘉诚均强调基金不会渔翁撒网，只会专注于“颠覆性”的初创公司。

李嘉诚说，每次与这些年轻创业者会面时，第一项需要注意的，就是放开自己的假设及印象，这样才能欣赏产品的惊人之处，指“他们勇于发掘一个与过去截然不同的未来”。他敢于也乐于颠覆自己在别人心中首富的形象，以此来获得对事物新的认知以及紧跟上快速变化的时代节奏与潮流。

马云有一个绝活：单手倒立。他能够一只手撑，倒立数分钟而面不改色。他不仅自己练倒立，还要求全体干部员工练倒立。他说：“当你倒立时，世界会变得不一样。”马云有句口头禅：倒立看世界，一切皆有可能。马云的倒立，用熊彼特的话说就是“创新”，用汤姆·彼得斯的话说就是“颠覆”，用安德里·格鲁夫的话说就是“唯有偏执狂才能生存”，用柳传志的话说就是“重新写一份菜谱”。结果倒立着的马云和倒立着的阿里巴巴人，用一个完全不同的视野，神奇地走向了成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在充满草莽气息的中国互联网江湖中，谦逊有礼的雷军是最有名的创新者，他是软件、游戏、电商、天使投资领域的先行者，也是传统手机行业的颠覆者。

这有一点点奇怪。雷军谨慎有余，喜欢平衡，有退路就很难下定决心。创新像把火，多数时候，雷军离火焰还有几分距离就停下脚步，那是他留给自己的安全界限。

2007 年，离开与求伯君一起创立的金山，是雷军一生中重要的结点。他曾以为金山可以承载他的梦想，于是在一件事情上争取了 15 年。“当你发现不对，你不敢说，不愿意承认，很纠结。你也大可逆天，破釜沉舟，但是却会失去人和。”当被命运扔在十字路口，他终于有了一次破釜沉舟的勇气。他年过四十才走出低谷，抱着不是必赢就是必输的信念创办小米，因此体会到“跳下悬崖”的创业感觉。

此时，悬崖之下已是鲜花盛开。2013 年上半年，小米科技卖出了 703 万台手机，营收达 132.7 亿元人民币，业界预计公司估值将达到 90 亿美元，三年间翻了 36 倍。小米有望成为中国第四大互联网公司。

雷军少年起就崇拜乔布斯，其初心亦未曾改变：就是做一家苹果一样伟大的公司。但苹果在音乐、手机、平板等多个领域持续性地颠覆创新，而小米仅在手机和 MIUI 手机系统上惊世骇俗。

如果出身是上天发给每个人的一手底牌，家境贫寒的黄明端没有拿到一手好牌。但是他在大润发的成就却最终出人意料。黄明端说：“企业到最后一定是颠覆的。大润发也是，现在被称为传统零售业的，当年它是颠覆别人的，现在别人也在颠覆它。革命就是这样，革命就是你革自己的命，还是别人革你命的问题。现在我们是自己革大润发的命，要不然别人会革你的命。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想要颠覆别人，先要颠覆自己，想要取得长足的发展就要在创新和变革中不断向前，不能偏安一隅、固守己见。携程CEO梁建章认为，创新有两种形式：一种是“微创新”，即不断分析、研究每一个环节出现的小问题，想出方法加以完善；另一种是“颠覆性创新”，“当技术变化特别快的时候，可能要跳出原来的模式做一种新的产品或业务”。不管是创新还是变革，我们都应该在世界急剧变化的同时颠覆自己来适应社会的发展。很多人以为颠覆就是出丑，其实在优胜劣汰的市场竞争中，颠覆不是尊严的问题，而是生存和发展的问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十一章　管理的艺术：做领袖而非老板

1. 先对人好，收服人心

在使用人才的问题上，李嘉诚深有感触地说："人才取之不尽，用之不竭。你对人好，人家对你好是自然的，世界上任何人都可以成为你的核心人物。"

李嘉诚虚心坦诚，心胸宽广，善于用人。他不但善于用公司内部的人，而且也极其会利用外脑的智慧；不但能够听从"高参"的建议，也能接纳普通人的建议。李嘉诚叱咤商场几十年，经久不衰，与其对人才常怀仁爱之心不无关系。

在加拿大，赫斯基业务由负债到全面收购的过程中，起初管理松散，后来李嘉诚亲自参与决策及管理，把原来公司中的员工慢慢变成了自己人。

在企业创办不久，为了降低成本改善经营状况，李嘉诚的企业被迫大量裁员。在企业遇到困难的时候，裁员是很正常的事。但是，李嘉诚却认为，员工失去工作就意味着没有了生活来源。从艰辛中走过来的李嘉诚对此体会尤深。李嘉诚坦诚地承认，自己经营上的失误导致了裁员。他在向被辞退员工及家属表示歉意的同时承诺，只要经营出现转机，愿意回来的员工，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仍然能在公司找到他们的职位。李嘉诚有诺必践，相继返回的员工比以前更加努力地从事本职工作。

企业的成功需要人才，而一个成功的企业除了能够寻找到人才之外还要能把人才留住，如何留住人才，这是很多经营者都十分头疼的事情，然而其实这个问题又非常简单，简而言之一句话就是“对你的员工好，给他们想要的”。

每个人出来工作无非就是能有一份稳定的、理想的收入，因此作为一个成功的经营者就应该明白，在自己事业获得成功的同时，也要让下属分享利益，只有如此才能够增强企业的凝聚力，把下属聚集在自己的周围。

李嘉诚曾说过：“我时时总不忘提醒自己，要多为员工考虑，让他们得到应得的利益，这样才能让大家以公司为家，真正投入自己的热情和智慧。”只要是李嘉诚看得上的人才，他绝不会吝啬，应该给的利益，绝对一分都不会少。例如，1984到1993年间任和记黄埔总经理的马世民离职前，在和记的年薪及花红共计有1000万港元，这个数字比当时的港督彭定康的年薪还要多四倍。

李嘉诚为邀得袁天凡的加盟，历尽“峰回路转”到“柳暗花明”的曲折历程。袁天凡的才华在香港金融界路人皆知。尽管两人过往甚密，但袁天凡却多次谢绝了李嘉诚邀其加入长实的好意。李嘉诚并不言弃，仍一如既往地支持袁天凡：荣智健联手李嘉诚等香港富豪收购恒昌行，李嘉诚游说袁天凡出任恒昌行行政总裁一职；袁天凡与他人合伙创办天丰投资公司，李嘉诚主动认购了天丰公司9.6%的股份。李嘉诚多年来的真诚相待，终于打动了孤傲不羁而才华出众的袁天凡，他应邀出任盈科亚洲拓展公司副总经理。在袁天凡的鼎力协助下，李泽楷孕育出了叫响香港的腾飞“神话”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不管是对待你的员工还是平时与人交往，只有当你付出真心，真诚地对人好时，才能换来别人真心的回馈，你也就不用担心别人对你的好是否别有用心，即使员工也是一样，如果你不能真心对待他们，让他们在企业中有一种归属感，把企业当成是自己的家，他们就无法为企业真心付出。想要让员工真正的为你所用，就应该对他们多关心，而不是压榨和剥削。

正如李嘉诚所说的："留住员工的办法其实很简单：作为一个领导，想一想下属最希望的是什么？除了一个相当满意的薪金花红，你还要想想他年纪大时怎么样。人希望一辈子在企业中服务，最后得到什么，企业主想过吗？这涉及一生的生涯规划，一个家庭的规划。一个 5 年以上的企业，领导身旁如果没有一个超过 5 年的主管跟着他，那可要小心一点了。"

很多人在创业的初期通过对未来展望的方式，让下属心甘情愿跟随自己，然而成功之后，则开始变得小气起来，不愿意让下属分享自己的成果，这样的人是不可能获得成功的。

2."唯才是用"

李嘉诚说："要知人善任，大多数人都会有部分的长处，部分的短处，好像大象食量以斗计，蚂蚁一小勺便足够。各尽所能，各得所需，以量才而用为原则。这就是说，一个公司需要员工共同努力，才能完成发展公司的大业。就如在战场，每个战斗单位都有其作用，而主帅未必对每一种武器的操作比士兵纯熟，但最重要的是首领亦非常清楚每种武器及每个部队所能发挥的作用——统帅只有明白整个局面，才能做出出色的统筹并指挥下属，使他们充分发挥最大的长处以及取得最好的效果。"

2008 年 8 月 11 日，李嘉诚和香港中文大学 MBA 课程学生座谈，座谈题目是领导才能。李嘉诚在他的办公室所在地长江大厦与学生见面。针对学生提出的"怎样看待年纪很轻就能当领导"的问题，李嘉诚回答说：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“只要自身条件优越，有充足准备，在今天的知识型社会里，年轻人更容易突围而出，创造自己的事业，我就是喜欢这样的年轻人。”李嘉诚用人唯才是用，即使他都已经超过八十高龄了，他依然愿意把自己手中的机会给有能力的年轻人，并不会觉得年轻人靠不住。在事业发展过程中，李嘉诚曾以自己的信誉和重用人才的作风吸引了许多“客卿”来为他出谋划策。

李嘉诚手下的得力干将中，有一位叫周年茂的年轻人。周年茂的父亲是长江公司的元勋周千和，在周年茂的年轻时代，李嘉诚就已经把他当作长江实业未来的专业人士培养，并送他与周千和一起去国外学法律。1981年，当他学成归国后李嘉诚就指定他为公司的发言人，两年后选他为长实董事，再过两年擢升为董事副总经理。当时他只有三十出头。周年茂在任此职期间，策划落实了茶果岭丽港城、蓝田汇景花园、鸭脷洲海怡半岛、天水围的嘉湖花园等几个大型住宅屋村项目。他肩负的责任比他的前任盛颂声还大。

被李嘉诚视为左臂右膀的另一位年轻人是霍建宁，他在香港大学毕业后即赴美深造，回港后被李嘉诚招至旗下，出任长实公司会计主任。1985年李嘉诚委任他为长江实业董事，两年后提升为董事副总经理。当时他只有35岁。长实的重大投资安排、股票发行、银行贷款、债券兑换等，都是由他策划或参与决策的。

洪小莲在20世纪60年代末期就跟随李嘉诚任其秘书，后来又任长实董事。还不到40岁的她全面负责楼宇销售。她与周年茂、霍建宁被称为长实的“三驾新型马车”，有了他们，李嘉诚从创业初期的凡事亲历亲为的管理者，变为指挥人的管理者。

20世纪80年代中期，长实的管理层基本上实现了新老交替，各部门的负责人大都是30～40岁的少壮派。李嘉诚用人不拘一格，敢于重用年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

轻人，使长实充满活力，使这个前无古人的商业帝国出现了锐意进取、不断开拓的新局面。

李嘉诚常说："唯亲是用，必损事业。唯亲是用，是家族式管理的习惯做法，这无疑表示，对'外人'不信任。"李嘉诚通晓唯才是举的用人方略。在集团内部，李嘉诚彻底摒弃家族式管理方式，人们看不到家长制作风的影迹，完全是按照现代企业管理模式进行运作。

《明报》一位记者在一次采访中问李嘉诚："您的智囊人物究竟有多少？"他的意思是指在李嘉诚的公司里有多少类似李业广这样的首屈一指的人物。李嘉诚说："有好多吧！凡是跟我合作过、打过交道的人，都是我的智囊，数都数不清，比如，你们集团的广告公司就是。"这位记者大为惊奇，不知此话从何而来。原来，李嘉诚在发售新界的高级别墅时，曾委托《明报》旗下的广告公司做代理商。广告公司的人见这些高级别墅既典雅又豪华，的确十分漂亮。但美中不足的是四周的道路没有修好，当时恰逢天下大雨，道路变得泥泞不堪。广告商看后向李嘉诚提出建议：能不能等路修好后再正式出售，这样不但售得快，售价也可以标得高些。李嘉诚马上听从了广告商的建议。此后在售楼前不但修好道路，而且还在四周种上美丽的花木，最后楼宇卖得又快又好。

萨耶·卢贝克公司是以其创始人理查·萨耶和卢贝克的名字命名的，两人都非常聪明，白手起家靠着自己的才智和勤奋，第一年就赚到了40万美元。随着公司发展越来越快，两人也渐渐感到力不从心，经过反复讨论，他们决定为自己的公司聘请一位经理，总管一切经营事宜。但是，高级的人才一方面薪水要求太高，这对于他们这个刚刚成立的小公司来说无疑是个不小的数字；另一方面那些高级人才也很难会同意"屈居"于他们这个小公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正在一筹莫展焦头烂额之际，一次偶然的机会，两人在路边发现了一个名叫菲迪斯的小商贩，其推销手段非常高明，总是能先于旁边别的商贩把东西卖光，两人一想，自己又何必执著于有名声和经验的高级人才呢？何不在普通人里去挖掘那些有潜质的领导者呢？于是两人当即决定，聘请菲迪斯做公司的经理。两人找到菲迪斯说："我们想请你来参加我们的生意，因为我们在你的身上发现了其他人没有的管理才能，坦白地说，你都可以替代我们两个，全权负责这家公司。"

菲迪斯听了这话惊讶不已，但卢贝克和萨耶坚定的目光给了他信心，结果，当上了经理的他果然表现出了很强的管理天赋，而且为报知遇之恩，菲迪斯天天废寝忘食地工作，做出了惊人的成绩。10 年的时间里，公司的营业额就增加了 600 多倍，员工发展壮大到 10 多万人，每年销售额超过 80 亿美元，要知道，对于当时的美国连锁百货行业来说，这简直是不可思议的天文数字。

李嘉诚说："有一年，在一个记者招待会上，有记者问我'潮州人以你为荣，你会不会以身为潮州人为荣？'怎么回答呢？对着镜头，不容你多加思索。我说我这一生，就那一次讲话讲得最好。我说，'我以身为中国人为荣。'"他又说："千万不要唯亲是用。虽然我爱家乡，但我在世界各地的公司、企业大概有 15 万名雇员，什么肤色的人都有，白种人以万计算，我都是唯才是用，没有说一定要以潮州人为主，也没有以中国人为主。"

李嘉诚精于搭建科学高效、结构合理的企业领导班子团队。李嘉诚深知，企业发展在不同阶段需要有不同的管理和人才需求，适应这样的需要，企业就突飞猛进，否则，企业就要被淘汰出局。在李嘉诚组建的公司高层领导班子里，既有具杰出金融头脑和非凡分析本领的财务专家，也有经营房地产的"老手"；既有生气勃勃、年轻有为的港人，也有作风严谨、善

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于谋断的洋人；既有公司内部的高参、助手、干将，又有企业外部的智囊、谋士、客卿。曾任和黄行政总裁的马世民把李嘉诚的左右手称为“内阁”。评论家说：“这个内阁，既结合了老、中、青的优点，又兼备中西方的色彩，是一个行之有效的合作模式。”

3. 对员工心存感恩

李嘉诚说：“可以毫不夸张地说，一个大企业就像一个大家庭，每一个员工都是家庭的一分子。就凭他们对整个家庭的巨大贡献，他们也实在应该取其所得，可以说，是员工养活了整个公司，公司应该多谢他们才对。员工是公司的血液，没有他们的支撑，公司难以有长足的发展。作为公司的领导者，应该感谢他们。”

企业是由一个个具体人构成的，老板虽然是企业的所有者，但也只是构成企业的一分子，一个企业想要发展良好并有光明的前景，没有员工的一直努力只靠老板一个人是绝对不行的，作为企业经营的主要受益者，老板应该多多善待员工，只有善待员工才能够让他们对工作投入热情，让企业更有凝聚力。对这一点，作为华人最成功的商人，李嘉诚看得是非常清楚。

20世纪50年代，长江橡胶厂刚刚发展上轨道，由于缺乏管理经验和长远目标，李嘉诚把早期的营业所得全部用在扩大规模上面，不停接订单及出货，结果忽视了产品的质量，引来不少客户的不满。不满迅速聚积，在很短的时间内，工厂的大部分货物都被退了回来，而此时原料商又纷纷上门要求结账，银行不断催要贷款，把“长江”逼近破产的边缘。

为了缓解压力，李嘉诚采取了最简单的办法，那就是裁员。然而在那个经济不景气的时代，一些被辞退的员工生计顿失，家属不时来到工厂吵

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

闹，弄得鸡犬不宁。

在被辞退的员工中，有一位名叫周千和的，他是长江塑胶厂的创业元老，也是李嘉诚的潮州老乡。有了这一层关系，周千和认为自己的地位是稳如泰山的，然而他怎么也没有想到，裁员的“剪刀”最终落到了他的头上。

自己作为亲信被裁撤，而很多与李嘉诚无亲无故的员工却被留了下来，这让周千和怎样都想不通。于是，他找到李嘉诚理论。李嘉诚对他说：“工厂因为退货太多，不能正常生产，所以要先让生活最困难的员工留下来，等情况好转了，我马上会让你回来上班，请你能够理解。”

周千和说：“我也是靠工资生活的，我没有工资，全家人吃什么喝什么呀？”李嘉诚对他说：“我有饭吃，你就有饭吃，我能让你一家老小挨饿吗？”于是，在周千和被裁减的日子里，李嘉诚便经常买粮、送菜到他家，就这样周千和虽然离开了长江橡胶厂，但却仍然在李嘉诚的照顾下。

后来，长江橡胶厂的情况好转了，李嘉诚则履行了当初的诺言，他请回周千和让其担任厂副总经理，专门负责长江实业的股票买卖。而周千和的儿子周年茂，后来也成了长江公司的骨干。

在今天，周千和还时常回忆起当初和李嘉诚创业的艰苦岁月，他不止一次对媒体说：“那时的条件很艰苦，工资才百十港元。李先生宁可自己少拿，也要照顾大家的利益，把我们当成是自己家的人。”

李嘉诚是最善待员工的老板，从这件事上面可见一斑。能够善待员工，正是出于对员工的感激之情，而也正是这感激之情，才让李嘉诚得到了员工的一致拥戴。

李嘉诚说：“一家企业就像一个家庭，员工是企业的功臣，他们理应得到这样的待遇。现在他们老了，作为晚辈，我们就该负起照顾他们的义务。”

在市场竞争越来越激烈、个人自由越来越宽泛的今天，谁能够将人才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最大限度地聚集到自己的企业当中，无疑就会在竞争中占得先机。在这方面，李嘉诚是个成功者，他正是凭借着对员工的感激之情，和为员工切身利益考虑的行为，赢得了无数人才的心，而他成功的人力基石也因此奠定了下来。

30 岁出头的沈少平是江西广丰人，高中毕业后到浙江打工。今年 7 月，沈少平被查出得了肝癌，如果不做肝移植活不过几个月。由于做肝移植不在医保范围之内，面对治疗肝癌需要的天文数字一样的费用，作为一名农村来的普通外来工，沈少平无奈：这下只能是等死了。

该公司副董事长李国飞得知沈少平患肝癌的情况后，毅然拍板由公司出资来为他做肝移植。于是，他派人将沈少平送到浙医一院，安排最好的医生主刀，还多次到医院鼓励沈少平坚强地与肝癌做斗争，争取早日康复。从 7 月开始，公司共为沈少平花了 30 多万元，并表示将一如既往地资助沈少平今后的肝癌治疗。

由于肝移植手术非常成功，目前沈少平已经回到桐庐住在公司提供的宿舍，做肝移植术后的巩固治疗。“是公司给了我第二次生命！”沈少平逢人便说。面对许多人“这家私营企业为什么这样做”的疑问。李国飞坦然作答：“金钱有价，生命无价，花点钱挽救一名员工生命非常值，因为他们是企业最宝贵的财富……”

“他们是企业最宝贵的财富，为公司发展立下了汗马功劳”——显而易见，私营企业家李国飞，并不是把自己看成企业的主宰，而是认为，是员工们的汗马功劳促成了企业的发展壮大，因而把员工视为促进企业兴旺发达的财富。

事实也正是如此：一个企业的财富创造与积累，如果不是员工们把企业当成自己的事业那样真诚地付出，如果没有员工们同心同德地挥洒血汗，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也就必然不会使企业做大做强，企业也就不能获得期待的效益。

凡是希望前程广阔的企业，只有对具体创造价值的员工常抱感恩情怀，也只有对具体创造价值的员工常抱感恩情怀，才能实现愿景。总之，企业只有把员工当成宝贵财富，员工才能为企业不遗余力地创造财富；企业只有对员工常抱感恩情怀，并以具体行动向员工感恩，员工才能以主人翁的姿态回报企业。

4. 沟通与尊重方可建立团队精神

李嘉诚先生说："领导全心协力投入热诚，是企业最大的鼓动力。与员工互动沟通、对同事尊重，方可建立团队精神。人才难求，对具备创意、胆识及谨慎态度的同事，应给予良好的报酬，并向其展示明确的前途。"

李嘉诚认为，良好的沟通可以让领导与下属同心协力，言行一致，创造出企业的竞争优势和营业绩效。反之，沟通不良的企业，往往内部信息混乱，员工士气低落，并进一步影响公司的整体面貌和绩效。优秀的企业管理者善于创造一个开放、合作、信任的公司氛围，重视与全体员工分享信息，以此增强企业的凝聚力，达到吸引并留住杰出员工的目的。

李嘉诚旗下的长和系盛产"打工皇帝"，这不仅仅因为长实与和黄是香港最有实力的公司，更因为李嘉诚对人才的重视。

霍建宁在1979年就加入了长实，他是李嘉诚亲手栽培的良将。以2.7亿港元年收入荣登"打工皇帝"宝座的霍建宁，身负多少李氏的重托与信赖自不必言。霍建宁1979年加入长实后，凭着其金融财务方面的才干和踏实的作风，一路晋升。1984年升为和黄执行董事，1985年任长实董事。1993年登上和黄董事总经理之位。和黄在1980年代后期，受海外业务亏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

损拖累，股价长期处于偏低水平。所以有人说，这是接下了一个“烫手的山芋”。霍建宁接手后，不断改组，透过收购合并，成功将业务由亏转盈。其后，他又趁机会令集团获特殊盈利65亿港元，这些无不表现出霍建宁的才干，当然，这也从侧面反映出了李嘉诚的慧眼与信赖力。

李嘉诚让员工忠诚的办法是第一给他们相当满意的薪金分红，第二是充分为员工考虑，如他们将来还要有能力养育他们的儿女。所以他不无自豪地说：我们的员工到退休的前一天还在为公司工作，他们会设身处地为公司着想。因为公司真心为我们的员工着想。“当然，只找到了一流员工仍是不够的，领导全心努力投入及热诚，是企业最大鼓动力，与员工互动沟通，对同事尊重，才可建立团队精神。”李嘉诚深知其中的奥妙，并且能够挥洒自如地运用，所以他取得了累累硕果。

至于当领导如何与员工沟通的问题，李嘉诚说：“要成为一个成功的领导者，不单要自己努力，更要听取别人的意见，要有忍耐力，提出自己意见前，更要考虑别人的见解，最重要的是创出新颖的意念。”

李嘉诚非常善于同员工进行沟通，他认为在团队中，要和别人有效地沟通必须懂得倾听。对此，他经常讲一个古老的哲学问题：“森林中一棵树倒了下来，那儿没有人听到，那么能说它没发出声响吗？”借用这个道理，李嘉诚反问：“在一个团队里，如果你说话时没人听，那么能说你进行沟通了吗？”

团队没有交流沟通，就不可能达成共识；没有共识，就不可能协调一致，就不可有默契；没有默契，就不能发挥团队绩效，也就失去了建立团队的基础。

1961年，25岁的韦尔奇带着漂亮的新婚妻子来到马萨诸塞的匹兹菲尔

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

德时，他已经以化学工程师的身份在通用电气公司的一家研究所里工作了一年，年薪是10500美元，年终还涨了1000美元，他觉得挺不错。可当他发现一个办公室里4个人的薪水居然完全一样时，就去找领导说理了。结果，没有任何结果。沮丧之际，他萌生了去意。

就在这时，上一级主管鲁本·加托夫来到研究所检查工作。他与韦尔奇并不陌生，他们曾经在几次业务会议上碰过面，韦尔奇每一次都能提出一些超出他预期的看法。韦尔奇就是想“脱颖而出”，而鲁本·加托夫显然已经注意到了这一点。当他知道韦尔奇将要离去时，晚饭的4个小时里竟一直在做着极力挽留工作，并发誓要杜绝公司的官僚作风对韦尔奇的影响。夜里1点钟了，他又在高速公路旁的电话亭里打投币电话，继续游说……

“在黎明后的几个小时，在欢送我的聚会举行之前，我决定了，留下来。从此，我再也没有离开GE。加托夫的认可——他认为我与众不同而且特殊——给我留下了深刻印象。打那以后，区别对待便成为我进行管理的一个基本组成部分。”韦尔奇回忆说。

日本经营之神松下幸之助说：“企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通”；英国管理学家L·威尔德认为：“管理者的最基本能力就是有效沟通”；卡耐基说：“无论何时，管理者应将沟通视为最重要的工作，职位越高，沟通工作越为重要”。区别对待表明了管理者对员工的了解，对员工个性的尊重。有些人认为区别对待的做法会严重影响到团队精神，但在我看来这是不可能的，你可以通过区别对待每一个人而建立一支强有力的团队。

孔子认为“巧言令色，鲜矣仁”，主张“君子讷于言，而敏于行”。这虽然与我们今天谈的沟通是两个层面上的事，但至少是认为“多做少说”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比“少做多说”要好。而在团队建设中，有利于沟通式的多说则是达到团队默契的重要一环，一个团队如果沟通不好，不仅达不到默契，无法做到协调一致，达不到预期的效益，甚至可能造成负效益的情况。

5. 做仁慈的狮子

李嘉诚说：“做人如果可以做到“仁慈的狮子”，你就成功了！仁慈是本性，你平常仁慈，但单单仁慈，业务不能成功，你除了在合法之外，更要合理去赚钱。但如果人家不好，狮子是有能力去反抗的，我自己想做人应该是这样。非常好的一个人，但如果人家欺负到你头上，你不能畏缩，要有能力反抗。”

李嘉诚待人谦和，对下属也很体贴。不过，他看不惯做事马马虎虎，所以无论是谁在工作中粗心大意，他都会严格指正。但是对那些因为种种原因而做错事的员工，李嘉诚则会耐心地指出他们的错误，并进行指导，以免他们犯同样的错误。李嘉诚决不会因为一个员工犯了错误而永不起用。

曾经有一次，公司从其他企业聘入了一批中层管理者，这些新来的管理者身上带着很多原单位的习气，作风拖沓、官僚主义严重等等。中层管理者是企业的润滑剂，而这批人的加入无疑就像是掺了沙子一样，让上层管理者和基层工作人员都非常难受，因此一时间投诉信纷至沓来，纷纷要求公司解雇这批人。

知悉这种情况之后，李嘉诚立即要求对方立刻改正，但同时却又安抚投诉者，说自己打算再给这些人一个机会。而后，这批新人中的绝大多数也确实做出了改变，一个融洽的企业氛围再次回来了。

李嘉诚给我们最大的启发就是，做人不要奢求简单，必须讲究辩证。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

无数事实证明，凡是成就大事的人都像李嘉诚一样，拥有复杂的头脑和灵活的手段。现在，有少数读者一厢情愿，喜欢轻松做人，简单处世，这注定失败。你看看那些在社会上吃得开混得好的人物，哪一个不是心藏城府，八面玲珑？

“仁慈的狮子”，这种辩证立场既利人又利己，高明而务实，这才是至理名言！

仁慈狮子表明了立场，用什么方法实现呢？其实，李嘉诚早有答案，他在采访中重新解释了早年提出的四条法则：好谋而成、分段治事、不疾而速、无为而治。其中，分段治事就是方法原则，即是洞悉事物的条理，按部就班地进行。

1998 年，伊利副总裁牛根生突然被总裁郑俊怀扫地出门，在此之前，牛根生主管全国生产经营，业绩一直特别出色。牛根生白手起家，受尽老东家伊利的刁难和打压，硬是在重重围剿之中杀出一条血路，6 年之后，蒙牛的销售额和市场占有率超过伊利成为全国第一。

牛根生离开“伊利”后，他手下的几十名得力干将大部分被“清洗”。1998 年底，牛根生来到了北大光华管理学院读书，他一边总结自己 16 年的经验和教训，一边听著名教授讲学，默默充电，一个从头再来的计划渐渐成熟于胸。

牛根生回到呼市后，十几个旧部聚集到牛根生身边，他们一共筹集了 100 万元资金，注册了一家乳业公司，取名“蒙牛”。令郑俊怀没有想到的是，牛根生的公司一成立，伊利公司的生产、销售、技术人员纷纷过去投奔牛根生，几个月间竟然有 300 多人，他们宁愿放弃优厚的待遇而愿意跟着牛根生重新创业！

这一下郑俊怀慌了，自己放弃的牛根生是一头狮子啊！果不出郑俊怀

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所料，“蒙牛”乳业在国内从无到有奇迹般地迅速崛起。“蒙牛”和“伊利”同在呼市，狭路相逢、短兵相接。“伊利”开始对“蒙牛”进行抵制，要求经销“伊利”的经销商绝对不能经销“蒙牛”，否则取消经销权，然而，“蒙牛”自己的经销网迅速建立起来。1999 年 5 月 1 日，一夜之间，呼市 48 块蒙牛广告宣传牌被人砸烂，暴行遭到了媒体的一致谴责，但牛根生非常冷静，保持着极大的克制。“蒙牛”的忍让和克制竟然使人气和销量大涨。

“蒙牛”在 2002 年已经跻身中国乳业前四强。郑俊怀没想到，只经过三年时间，另起炉灶的牛根生就与他平起平坐，而且，大有超越他的趋势。2003 年 4 月，“蒙牛”牛奶被确定为“中国航天员专用牛奶”，其气势如贯长虹。

2004 年 12 月 17 日，呼市政府通知伊利集团中层以上领导干部开会。呼市主要领导和自治区检察院领导到场，由于郑俊怀在公司管理中涉嫌挪用公款被刑事拘留。2005 年 1 月 5 日，郑俊怀被正式逮捕。然而，得知消息的牛根生并无一点欣喜，面对人们要求他评论郑俊怀，牛根生只有一句话：“没有郑大哥的培养，就没有我牛根生的今天！”

郑俊怀被检察机关带走后，牛根生辗转打听得知郑俊怀被关在包头看守所里，他当即托人给郑俊怀捎去 1 万块钱生活费；又给郑俊怀 92 岁的老母捎去 1 万元，只说是她儿子带来的生活费；然后又给郑俊怀妻子送去 1 万元。2005 年 2 月，郑俊怀的女儿在加拿大留学，学费不足，郑妻找上门来，牛根生当即筹集了 30 万元，其中牛根生一个人便拿出了 10 万元。当牛根生把这些钱送到郑妻手中时，这个在丈夫出事后一直坚强支撑的女人，终于忍不住放声痛哭起来。她说：“不计前嫌，是难得的好人啊！”

今天，郑俊怀出事了，牛根生不愿多作评述，甚至不肯重提那段“草原公案”。无数次，记者们企图撬开他的嘴巴，但他基本都是重复两句话：“草原品牌是一块，蒙牛伊利各一半”“没有郑大哥的知遇之恩，就没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我牛根生的今天”。

做人要做仁慈狮子老实狐，既仁慈又威猛，既老实又精明。当别人故意刁难你，对你落井下石的时候，不屈服也不气馁，一定要想办法重新站起来，具有狮子一样的王者之气，不管是面对什么样的对手都要搏上一搏，但是当别人遭遇困境的时候也应该有一颗仁慈的心，远离心魔。这样就能碰到什么情况运用什么力量，左右逢源，进退自如，始终不败。

当然，商场如战场。商场竞争是特别残酷和激烈的，所以人是要做狮子的，而不是绵羊。李嘉诚自己也说纯粹的仁慈在商场上是行不通的。问题是人不但要做狮子，还要做“仁慈”的狮子。

成功的管理者都应是伯乐，不断在甄选、延揽比他更聪明的人才，不过有些人却一定要避免。绝对不能挑选名气大却妄自标榜的“企业明星”。企业也无法负担那些滥竽充数、唯唯诺诺或者灰心丧志的员工，更无法容忍以自我表演为一切出发点的企业明星。

李嘉诚说：“挑选团队，忠诚心是基本，但更重要的是要谨记，光有忠诚但能力低的人或道德水平低下的人迟早累垮团队、拖垮企业，是最不可靠的人。因此，要建立同心协力的团队。第一条法则就是能聆听得到沉默的声音，你要问自己团队和你相处有无乐趣可言，你可不可以做到开明公平、宽宏大量，而且承认每一个人的尊严和创造的能力，不过我要提醒，有原则和坐标，而不是要你当个费时矫枉过正的执着的人。可能是我少年忧患的背景，可以让我在短时间内较易判断一个人才的优点和短处，从旁引导，发挥其所长”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6．“不做老板做领袖”

李嘉诚说：“作为一个领袖，第一，要责己以严，待人以宽；第二，要令他人肯为自己办事，并有归属感。机构大必须依靠组织，在二三十人的企业，领袖走在最前端便最成功。当规模扩大至几百人，领袖还是要去参与工作，但不一定是走在前面的第一人。更大就要靠组织，否则，便迟早会撞板，这样的例子很多，100 多年的银行也一朝崩溃。”

1999 年当李嘉诚决定把 Orange 出售，卖出前两个月，管理层建议不要卖，而是去收购另一家公司。李嘉诚没有同他们争辩，而是列了四个条件，如果能够办得到，就按他们的方法去做。这四个条件是：第一，收购对象必须有足够流动现金；第二，完成收购后，负债比率不能增高；第三，Orange 发行新股去进行收购之后，和黄仍然要保持 35% 的股权；第四，对收购的公司有绝对控制权。结果这四个条件不能办到，提议自然取消。

长实集团作为一个国际化、多元化的公司，其公司的架构及企业文化，必须兼顾来自不同国家和地区同事的期望与顾虑。因此，一定要有完善的治理守则和清晰的指引，才可以确保创意空间。企业越大，单一的指令与行为是不可行的，这会限制不同的管理阶层，发挥他的专业和经验。采取灵活的架构可以为集团输送生命动力，还可以给不同业务的管理层自我发展的生命力，甚至让他们互相竞争，不断寻找最佳发展机会，带给公司最大利益。

李嘉诚在 2008 年 6 月 26 日汕头大学毕业典礼致辞中公开了自己成功的秘诀，他把这个成功秘诀总结为四个字“自负指数”，他计算自负指数的方式有四个标准，即常常问自己，我是否过分骄傲和自大？我是否拒绝接纳逆耳的忠言？我是否不愿意承担自己言行所带来的后果？我是否缺乏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

预见问题、结果和解决办法的周详计划？他在致辞中表示：“我与大家分享的这项秘诀，那是终生指引我能凭借情感和智能、超越感受和本能的导航器。

李嘉诚从来不把自己的想法凌驾别人之上，他总是表现得谦逊真诚，即使是面对自己的员工，当彼此之间发生不同的观点和分歧时，他也是在用一种最讲道理的方式来解决，而不是独断专行。他做事是以他的人格魅力来折服别人，敬重他、感激他而为他做事，而不是以一个老板的威严，让别人觉得这是发我薪水的人我不得不为他工作。即使他现在已经是一个87岁的老人，但依然每天都在反思和自省之中，所以他从商这么多年从来没有媒体报道他是一个张狂的易于动怒的老板形象，而是一个儒雅的可亲的领袖形象。

李嘉诚说：“我常常问我自己，你是想当团队的老板，还是一个团队的领袖？一般而言，做老板简单得多，你的权力主要来自你的地位，这可能是上天的缘分或凭着你的努力和专业的知识。做领袖就比较复杂，你的力量源自人性的魅力和号召力。做一个成功的管理者，态度与能力一样重要。领袖领导众人，促动别人自觉甘心卖力；老板只懂支配众人，让别人感到渺小。”

与美国百思买已分道扬镳两年多的五星电器创始人汪建国，仍然没有放缓他的工作节奏。

多年来，汪建国总是刻意躲避媒体，保持低调。他也不愿意员工喊他“老板”，他希望员工视他为“领导”。“从资本的角度讲，我确实是老板，但我们这个企业更适合‘领导’的管理方式，就是要发挥员工的积极性，尊重他们的意志。”汪建国表示。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

汪建国认为，“老板”和“领导”两种称谓，体现的是不同的企业文化。“也许这和我们企业的背景有关，因为我在国有企业待过。”

1998 年，汪建国创立了五星电器，在此之前，他先后担任过手握大权的江苏省商业厅的官员和江苏省五交化公司总经理。如今，13 年过去了，汪建国已是一个拥有 8 家公司的民营企业家，但在他心底的某个角落，以往的经历仍隐隐约约地发挥着作用。

汪建国强调“先事后人”，他组建管理团队的方法也很特别：搭班子。“用配班子的形式组建团队，有点国有企业的味道，但国有企业也有很多成功的经验。”汪建国不无自豪地说。

李嘉诚在谈到用人之道时说：“我是杂牌军总司令，难道我的枪法会好得过机枪手吗？难道我可以强过炮手吗？总司令懂得指挥就可以了。”这个集团军总司令就是领袖，作为一个领袖人物，代表的是一种信念、一种价值观，是企业的精魂所在。而老板给人的印象就像是天天盯着员工做事的甩手掌柜。

作为领袖，不可能在作战中亲自操作武器，不可能把每一种武器都使用得非常娴熟，只要懂得运用战略，擅长用人就可以了。在创业初期，李嘉诚选用了忠心耿耿、勤勤恳恳的人才，他留人先留心，宁亏自己不亏大家，与员工建立了深厚的感情，从而最大限度地调动了员工的工作积极性和工作热情，为企业增添了活力，增加了效益。随着企业的扩大，李嘉诚由事必躬亲逐渐转到人事管理上来。所谓“指挥千人不如指挥百人，指挥百人不如指挥十人，指挥十人不如指挥一人”。指挥一人，指的是直接指挥部门的主要负责人。这就要求对手下的能力和人品要有充分的了解，对公司运作的各个环节充分了解，以便及时进行宏观调控。李嘉诚将各部门的事务交给部门负责人处理，自己则将主要精力放在公司的重大决策和发展规

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

划上。李嘉诚做到了对自己的要求，成为一名真正的领袖。

7. 管别人之前做好自我管理

李嘉诚说："在我看来，要成为好的管理者，首要任务是自我管理，在变化万千的世界中，发现自己是谁，了解自己要成为什么模样，建立个人尊严。"

李嘉诚经营企业很注重管理的艺术，他认为在人生不同的阶段，需要有不同的梦想，并为之奋斗。

李嘉诚的童年是在贫穷饥饿中度过的，但年仅 14 岁的他却为自己立下了一个简单而又沉重的目标：自己必须挣得足够一家人存活的费用。他知道没有知识不行，没有本钱更不能好高骛远，他经常会记起祖母的感叹："阿诚，我们什么时候能像潮州城中某某人那么富有？"

李嘉诚说："我可不想像希腊神话中伊卡洛斯一样，凭借蜡做的翅膀翱翔最终悲惨地坠下。"于是他一方面谨守角色，在酒楼做小工，但他坚持把每样交托给他的事做得妥当、出色；一方面绝不浪费，把剩下来的每一分钱都用来购买实用的书籍学习知识。

李嘉诚说："22 岁成立公司以后，我知道光凭忍耐、任劳任怨已经不够，成功也许没有既定的方程式，失败的因子却显而易见，建立减低失败概率的架构，才是步向成功的快捷方式。知识需要和意志结合，静态管理自我的方法要伸延至动态管理，理性的力量加上理智的力量，问题的核心在于如何避免让聪明的组织干愚蠢的事。"他凭借着精明的商业头脑和近乎严苛的自我管理能力，一步一步缔造了一个让人难以置信的商业帝国。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自我管理是一种静态管理。不同的阶段中，要经常反思自问，我有什么心愿？我有宏伟的目标，但我懂不懂什么是有节制的热情？我有拼搏的决心，但我有没有面对恐惧的勇气？我能力过人，但有没有面对顺境、逆境都可以恰如其分行事的心力？

柳传志讲过一句名言，叫作“以身作则不是影响他人的重要手段，而是唯一手段”那么，他是如何“严格要求”自己的呢？

在联想有一个规定，有一定人数的会议，比如有20人参加的会议，开会迟到者，若没有提前请假，就需要罚站一分钟。联想的罚站跟一般的罚站不一样：迟到的人罚站时，其他人都要安静下来，对着罚站的人，像默哀一样，这样就会搞得大家非常难受。柳总有一次去开会的时候，因为电梯坏了，被困在电梯里面，想到开会不能迟到，就叮叮地敲电梯门叫人请假，结果无人回应。在这种非常特殊的情况下，因为没有请到假，他自己照样受罚。

和开会有关的还有另外一件事情，既能充分体现出对他人的严格要求，也能够展现执行到底的坚强意志。在公司颁布了开会迟到罚站的规定之后，结果出现了一个很尴尬的事情。什么事情呢？颁布规定后第一个迟到的人，是柳传志的老领导：计算所科技处原来的处长。如果是一般人，甚至是自己迟到，事情比较好办，但是碰到老领导，在那个时期这个事情就变得很是棘手。但当时柳总顶住了压力。他后来回忆说：“第一次被罚的是我们的一个老领导，原来计算所科技处的处长，很好的一个同事，他第一次开会被罚了，罚的时候我跟他说，老吴你今天赶上了，你今天就非站不可了，很对不起，今天你在会上站一分钟，晚上我到你们家我给你站一分钟，他站了一身汗，我也出了一身汗。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在柳传志身上，无论是对自己还是对他人，讲出来的东西执行起来都是非常严格的。不仅在公司内部是如此，甚至在公司外部，非正式工作的场合也一样如此。

万通董事长冯仑讲了一个他亲身经历的故事：一次企业家聚会，恰逢柳传志值班，柳总就提前宣布说，集合的时候不准迟到，谁迟到，他一天不跟谁说话。结果第二天有一位很相熟的企业家迟到了。冯仑心想，大家这么熟了，又是出来玩，柳总不会把昨天的话当真。但令他没想到的是，当天柳总真的没跟那位企业家说过一句话，这么熟的人在一起一整天，说不说话就不说话了。事后回想起来，冯仑深感佩服，他由此得到启发，说了一句很有名的话——“伟大不在于领导他人，而在于管理自己。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十二章　未雨绸缪，在危险之处博取利润

1. 要用 99% 的时间去考虑失败

李嘉诚从 22 岁开始创业做生意，超过 50 年，从来没有一年亏损，而且还一步步成为华人首富。当有人问到李嘉诚是如何在大胆扩张中不翻船时，李嘉诚回答说："想想你在风和日丽的时候，假设你驾驶着以风推动的远洋船，在离开港口时，你要先想到万一悬挂十号风球（香港以风球代表台风强烈程度，十号相当于强烈台风），你怎么应付。虽然天气好，但是你还是要估计，若有台风来袭，在风暴还没有离开之前，你怎么办？我会不停研究每个项目要面对可能发生的坏情况下出现的问题，所以往往花 90% 的时间考虑失败。就是因为这样，这么多年来，自从 1950 年到今天，长实并没有碰到贷款紧张，从来没有。长实上市到今天，假设股东拿了股息再买长实，现在赚钱两千多倍。就是拿了股息，不再买入长实，股票也超越一千倍。"

据调查显示，一些创业者创业之初普遍乐观，摊子铺得很大，任何业务都想涉足，常常喜笑颜开，想象规划自己的第一桶金如何赚的。作为商人，第一想到赚钱这很正常，但对于精明的商人来说，越想成功，越会失败。

在香港，长和系企业以其过去 20 年无论顺境、逆境，甚至业务巨亏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或经济危机都能保持盈利著称，广阔的版图和多元化的业务类型为李嘉诚的资本腾挪造就了空间。这个全球“财技”最高超的商人之一，今天正在他可攻可守的领土上调兵遣将，重新布阵。

首先最大动干戈，也是最刺激外界神经的当然是出售业务。2014年2月，和黄透露要出售陪伴港人40年的百佳超市。李嘉诚出售百佳的理由很简单，这个香港第二大超市，新鲜食物销售市占率超过40%，大中华分店多达345家的庞大百佳去年盈利只有区区8亿港元。

第二步，在出售业务之后紧跟着的是将资本投入新的业务。三十年前，李嘉诚以29亿港元“抄底”，演化至今天的电能实业市值已超过1400亿港元。但是，随着电力市场即将开放，全港用电量降低。在超人家族中，港灯如同一个即将迟暮的美人，虽然依然仪态万方，但再不“嫁”，恐怕就佳偶难求了。这就到了李嘉诚资本腾挪的第三大范畴：分拆上市。运作成熟、增长趋于平缓，尤其拥有高现金流可以用来派息的业务，是李嘉诚最佳的上市融资工具，也最受市场的欢迎。港灯就是这样一个典型。

最后，李嘉诚大耍“财技”并不仅仅为了融资扩张，也缘于他对于负债率的警惕。在连环套现后长和系至少可以削减约1500亿港元的债务，而分拆港灯上市后电能持股量低于50%，则可以将近500亿债务转移。

李嘉诚，在2015年第9天，宣布将旗下长实、和黄两大公司重组，坊间称为“世纪大重组”。长实及和黄将重组，分拆成地产及非地产企业，并将在开曼群岛注册。这个消息既可预料又在预料之外。而这次业务重组似乎是他本人为退休（或日后淡出商界）所做的准备。有些人不只视他为“点石成金”的商人，而是奉他为“超人”；李嘉诚此举背后的目的，在于消除长实持有的和黄股份的控股公司折让，借此释放股东价值，令包括李家在内的股东受益。

李嘉诚总是考虑失败多过成功，正因为如此，他总是能够提前布局，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在风险出现之前，就将损失减到最低，尽可能规避掉企业在危机到来时造成的损失。

李嘉诚说："你一定要先想到失败，从前我们中国人有句做生意的话'未买先想卖'，你还没有买进来，你就先想怎么卖出去，你应该先想失败会怎么样。因为成功的效果是100%或50%之差别根本不是太重要，但是如果一小漏洞不及早修补，可能带给企业极大损害，所以当一个项目发生亏蚀问题时，即使所涉金额不大，我也会和有关部门商量解决问题，所付出的时间和以倍数计的精神都是远远超乎比例的。"

李嘉诚常常讲，一块机械手表，只要其中一个齿轮有一点毛病，你这块表就会停顿，一家公司也是，一个机构只要有一个弱点，就可能失败。因此，要常常想失败，了解细节，经常能在事前防御危机的发生。

李嘉诚永远在赚钱。许多人以为"超人"投资眼光精准从不出错，这显然是不可能的。过去十年和黄仅投资3G业务就曾亏损上千亿港元，换作别人早就倒闭了，但是和黄不但没有倒闭，甚至一直保持盈利——业务多元化，擅用资本"财技"其实才是李嘉诚的真正秘诀。2007年《全球商业》和《商业周刊》采访李嘉诚，访谈中，李嘉诚谈到了他为什么花90%的时间思考失败，他分享了企业管理的三项原则，谈到了他所信奉的"好谋而成、分段治事、不疾而速、无为而治"的经营哲学。

内地企业多年来除了股权融资和举债外，"财技"上往往乏善可陈。许多前景大好的企业，缺钱时卖掉大分量的股权来融资，令企业未来受制于人。许多企业一旦上市遇挫就坐困愁城，除了不断"冲击上市窗口"之外别无长策，进不得退不得。与其杞人忧天地盯着李首富是不是又"撤资"了，是不是又暗示经济不行了，不如多花时间去思考失败，学着如何为自己打造一条永不断裂的资金链。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要多花费时间拿来考虑失败，李嘉诚说："军队的统帅必须考虑退路，例如一个效果的统帅，本身拥有两万精兵，当计划攻占其他城池时，他必须多准备两倍的精兵，就是六万，因战争激活后，可能会出现很多意料不到的变化，一旦战败退守，国家也有超过于正常时期一倍以上的兵力防御外敌。"

失败的因素有极大的不可预测性，因此要多加考虑，做好准备。史玉柱曾说："90%的困难是你连想都没想到过的，你都不知道那是困难。"很多时候我们自己都不知道已经到了危险境地，都不知道已经到失败的时候了，都不知道，你已经被困难缠绕！

马云说："别人问我最早阿里巴巴竞争力是什么，别人可以拷贝我的模式，不能拷贝我的苦难，不能拷贝我不断往前的激情，这个东西你一定要记住，这是你的核心竞争力。"只有从失败和思考失败中得来的东西，才会有一种历久弥新的力量。创业之路上总是充满坎坷、布满荆棘，一帆风顺者很少。要想走得远，首先必须学会：做一项生意之前，花 90% 的时间考虑失败，以及出现危机时你所能做的应对措施，如何将损失降到最低，如此才能在失意时保持冷静、从容应对。

2. 保持最低的负债率

保持最低的资产负债率表明公司的财务成本较低，风险较小，偿债能力强，经营较为稳健，对于投资行为的态度比较慎重。资产负债率的普遍较低说明企业的经营趋于谨慎。

李嘉诚说："对于债务和贷款问题要非常小心处理，如履薄冰。"现金流和公司负债的百分比是他一贯最注重的环节，而控制负债也是李嘉诚的公司在这一次危机中能够规避风险、继续稳定经营的关键。

早在 2006 年，李嘉诚就提示和记黄埔的高等管理团队，要减少债务、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

筹备好应对危险；而在2007年5月，他以少有的严正口气提示A股投资者，要注意泡沫风险，半个月之后，行情开始拖累A股一路暴跌。2007年8月，“港股直通车”刺激市场呈现非理性飙涨，李嘉诚再次发出忠告，香港股市与内地股市均处于高位，投资有风险。也正是在此时，他公开提示股民要留心美国的次贷问题，而此时大范围的次贷危机还远未爆发。当时，一些股评家曾尖利地批驳李嘉诚“不懂股票市场”，但最终事实证明了孰对孰错。

比起在金融危机中栽了跟头的华尔街内行们，李嘉诚的明智并不是起源于任何深邃的理论。恰恰相反，他用了一种过于朴实的语言来说明本身对于金融危机爆发的认识：“这是可以从二元对峙观察出来的，举个简略的例子，烧水加温，其沸腾水平是相应的，过热的时候，自然呈现大问题。”

《华尔街日报》曾经指出：中国的亿万富翁可以从李嘉诚那里取经。李嘉诚也在海外大幅收购，但他能够把负债比率维持在低位。当李嘉诚在欧洲大举买入公共事业设备时，为了保持低负债率，他也在考虑让旗下的零售业务屈臣氏上市，分析家称此举可筹资200亿美元。如果李嘉诚肯贷款，银行肯定争着抢着给他贷款，可他宁愿从自己的实业中套现，也不愿背负偏高的负债率带来的风险。

香港四大天王都是做地产的，这些人和我们内地的企业家的最大不同点是什么？就是内地企业家没有经历过大萧条，而他们都经历过。这些经历过大萧条的四大天王，他的资本负债比例是多少？20%而已。而且李嘉诚的和记黄埔，这个企业的负债率只有15%，那可是说低中更低了。

巴菲特在伯克希尔公司1990年年报致股东的一封信中说：“有些企业的负债经营比率居然高到即使再好的企业也无法承受得了的地步，这种企业的唯一出路就是破产倒闭。他举例说，有一个特别惨、一出生就夭折的案例，是坦帕湾地方电视台的购并案。由于该电视台负债过多，它一年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所需要支付的利息甚至要超过它全年的营业收入。”也就是说，即使该电视台的所有人工、节目、服务都没有成本费用的话，这家电视台仍然是亏损的，最终仍然要走上破产倒闭的道路。

当然，这种情况非常特殊，也很难碰到，但它却非常直截了当地表明债务比率过高必然要导致经营失败这样一条朴素真理。

那么，为什么会出现这种情形呢？美国华尔街上的那些投资机构通常关心的不是投资对象有什么优缺点，而是它可以产生多少收入。明白了这一点，投资者就容易看到，为什么成千上万的垃圾债券会轻而易举出笼的？

巴菲特认为，即使证券市场上那些垃圾债券的市场价只有发行价的一点点，它也是一个雷区。所以，伯克希尔公司从来不投资新发行的垃圾债券，就是因为它的债务比率过高，稍不留神就会全军覆没。

巴菲特在伯克希尔公司 2001 年年报致股东的一封信中说：“伯克希尔公司的一贯原则是很少负债，所以信誉良好；而这种可靠信誉，又使得它能够轻而易举地得到借款。从这一点上看，企业和银行双方进行的是一种良性互动。”当然，与此同时的一个突出特点是，负债率相当相当低。

巴菲特认为，投资者购买的股票其负债率一定要低；公司负债率越高，那么你的投资风险就越大。当财务杠杆比率达到一定的时候，这样的企业经营必然要导致失败。企业不能过多地依赖银行、依赖负债，否则在发展过程中很容易因为资金链的断裂而走向破产。

万向钱潮是万向集团控股的汽车零部件制造和销售的上市公司，万向钱潮一向是以稳健发展的形象著称的，公司的主要产品是汽车零配件，产品利润率较低，近几年公司都保持 30%的增长率，因此管理出效益就显得很关键，过高的负债会增加财务成本，因此该公司的资产负债率只有 31.89%，企业这几年的发展资金主要是通过增资配股实现的。不管怎样，提高资产负债率应建立在市场发展的基础之上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 必须有大量的现金储存

李嘉诚说："这么多年来，1950 年到今天，就个人资产来讲，从来没有一年比去年少。要做到这样，第一原则就是要有大量的现金储备。我在 1956 年以后，个人没有欠过一个债，我的负债是这个（边桌上金属做的小北极熊），我的现金是这样大（指着边桌上金属做的大北极熊）。"

李嘉诚对于现金的偏爱是有目共睹的。"持盈保泰"策略的执行成果是，旗下和记黄埔多达 69% 的持有资金，以现金情势寄存，接近 1190 亿港元。其他重要投资则放在最稳妥的政府债券上，而股票投资所占比重相当之小，企业债券、构造性投资工具和累积期权产品则完整没有投资。2008 年 5 月开端，李嘉诚便不断抛售其名下的上海地产物业。这一度被业界视为外资看空中国楼市、大举套现离场的信号。反而是一些张望者对于李嘉诚的做法看得更为淡定。认为这是"现金为王"的明智之举，值得学习。

1979 年收购和记黄埔以及 1985 年买下香港电灯，他都是在极短的时光内调动巨额现金完成的，这令任何一个竞标对手望尘莫及。有人揣测此次大手笔的撤资抛售，李嘉诚很可能是在等候另一个危机后复苏期，届时他确定会将手头的"鸡蛋"投入更好的篮子。从这个意义上说，今天的"惜金"行动更像是在养精蓄锐。

和记黄埔的商业模式定位是，通过一系列能产生稳定现金流的业务，为投资回报期长、资本密集型的新兴"准垄断"行业提供强大的现金流支持。

和记黄埔在这一原则指导下，在 1998 年亚洲金融危机过后，先后对外出售了 Orange 等资产，通过这些资产的出售获得大量资金，一方面用这部分资金平缓了业绩波动，另一方面可用这些资金大举投资港口、移动通信等"准垄断"行业。

此外，和记黄埔又采取了将各项目分拆上市的战略，使各项目负担自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

身的现金流，避免和记黄埔股价被严重低估。

李嘉诚说：“流动资金，你必定要非常留心。因为有的公司有了盈利，但是没有现金流的时候，就会容易撞板。”资产再雄厚在危难之际也不可变身为现金，而现金是可以随时调动的，只要充足，便可以应对随时而来的困境。因此，一个企业必须有自己强的资金储备库。

俞敏洪的账上始终趴着2亿现金，目的就是为了防止遇到“非典”这样特殊时期学生上不了课，能够给学生退钱（“非典”可不是天天会发生，甚至都不会年年发生）。史玉柱的账上也始终趴着2亿现金，而且很多资产都可以在一个月内迅速变现，目的就是防止企业经营万一再次出现原来盖巨人大厦时的局面能安然度过。

目前，股神巴菲特的伯克希尔哈撒韦手上正握有410亿美元巨额现金，对很多投资者来说这简直就是一个天文数字，这对很多人来说是无法想象的。这或许是因为美元是安全资产，但这并非全部理由。就像有关巴菲特的所有事情一样，这一策略远比看起来复杂。对巴菲特而言，现金并非是一种接近零回报的资产，而是一个可以定价的看涨期权。当他认为资产收益很低时，他宁愿将钱放在利息极低的银行里，也不愿用其购买资产。

1994到1995年间，香港经济出现持续繁荣。为抑制楼价上升，政府推出了一系列措施，银行也一再调高贷款利率，双管齐下使香港楼市陷入低谷。长江实业是以房地产开发为收入主要来源的，在这一年长江实业积极调整财务策略，大幅降低长期贷款，提高资产周转率，使流动资产大于所有负债。

1996年，香港经济逐渐恢复，房价和股市也进入繁荣时期，长江实业的流动资产净值大幅增长，但他并没有为了赢利而大举负债，依然保持原有的线性增长速度。1997年下半年亚洲金融危机爆发时，长江实业流动资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产仍大于全部负债，避免了金融危机对其的影响。

李嘉诚在风险管理和控制当中说到自己最注重两个细节，一是企业的现金流，二是企业的负债比率。其还形象地把现金流的重要性和一个国家的军队联系了起来，说如果一个国家要去征服另外一个国家，而本身只有两万军队，那么就要多准备两倍兵力才行。马云也曾说：“钱就像军队，和平时期没什么用，但必须有精锐的军队存在，否则一遇战争爆发，后果不堪设想。”

李嘉诚曾对媒体表示：“在开拓业务方面，保持现金储备多于负债，要求收入与支出平衡，甚至要有赢利，我想求的是在稳健与进取中取得平衡。”目前李嘉诚旗下企业资产的负债率仅维持在12%左右。他有一句名言：“我不欠别人一分钱，因此睡觉睡得好。”经济学家郎咸平的评价是：“也许很多人会说李嘉诚胆子太小了，但我以为稳健才是李嘉诚胜利的法宝。”大批现金在握，正是李嘉诚多次胜利实现大手笔投资的关键所在。

累积现金等于累积转机，同时也是累积机遇。商场如战场，要随时随地面对突发而至的危机，能够真正支撑企业的还是能够流动的现金。负债庞大，债主上门，无论是银行还是同行，仅有的资金必须偿还这些债务，而一旦企业成为空壳，人力资源、物力资源将全部消失，这便是众多企业彻底倒闭的原因。

4. 沧海横流，方显英雄本色

“李嘉诚一直在转变和提升他的商业模式。你不能去学他做什么业务，做怎样的资产组合。因为这些东西跟他的背景、目标、个人喜好、公司的基础、外在环境都有太多相关。”上海复星高科技集团董事长郭广昌说，“应该去思考的，是他的逻辑是怎么形成的？他为什么在这个时候做这个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

决定？他是怎么来做这个决定的？他的感受是什么？他在那个时间的思考点是什么？”

沧海横流，方显英雄本色，尤其是在世纪大海啸面前。他不但总是能轻松地度过大危机的严寒，还能从危机中获得发展。从一个塑胶花厂老板到 3G 业务全球先锋，从一个一文不名的穷小子到全球华人首富，李嘉诚征战商场几十年，这中间有太多值得去学习的地方。

在长江塑胶厂生产的塑料花成功打开了亚欧市场以后，李嘉诚认为，自己还有能力再次扩大市场，于是他便把目光投向了北美。李嘉诚印制了大量精美的产品广告画册，然后通过各种渠道将宣传册分发到了北美潜在的客户群体中。不久之后，李嘉诚便收到了来自北美的信息反馈。北美一家大规模的贸易公司，对他的材料很感兴趣，提出派采购部经理来香港实地考察、洽谈业务。

李嘉诚接到消息后非常高兴，立即与北美客户取得了联系并表示欢迎。然而对方却提出了一个近乎无礼的要求，他们希望时间允许的情况下，李嘉诚能陪同一起走访参观一下香港其他的塑胶花生产厂家。

这个要求对于李嘉诚来说，是一个极大的考验，这就意味着，人家不一定要买他的产品，如果有比他更合适的，他就是“为他人做嫁衣裳”了。而且关键他很清楚长江塑胶厂目前所处的状况，虽然他对于生产技术和产品质量非常自信，但是在工厂格局和生产规模上却无法与香港其他几家实力雄厚的大型塑胶厂相抗衡。

但是，李嘉诚仍然决定放手一搏，他立刻回到公司召开高层会议，宣布了自己令人震惊的决定：在一周之内，将长江塑胶厂生产塑胶花的规模尽量扩大到令外商满意的程度！当时李嘉诚正在北角筹建两座工业大厦，原计划建成后留两套标准厂房给长江实业使用，但是从时间上看，已经来不及了，他只有另外租借厂房，以解燃眉之急。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是，李嘉诚委托房地产经销商，在北角最繁华地段的工业大厦租了一套标准厂房，占地约一万平方英尺。租金、迁移厂房的费用大部分都是从银行借得的高额贷款，为了这些贷款，李嘉诚把筹建工业大厦的房地产作为抵押。

此一举动，可以说是李嘉诚此生最大也最为仓促的决定。如果失败，李嘉诚可能付出的代价就是失去多年来苦心经营的事业！风险多么巨大，一向作风稳健的李嘉诚心里非常清楚。而最终，他的大胆行动换来了丰厚的回报，对方考察人员对长江橡胶厂的情况非常满意，在离开香港前就和他确定了长期合作意向，而后通过该公司，李嘉诚还获得了加拿大帝国商业银行的信任，为自己进一步开拓海外市场奠定了良好的基础。

1997 年，香港回归前，英资纷纷撤出香港，很多港商逃离。英资、港资仓皇出逃时，李嘉诚稳坐钓鱼台，坚信回归后的香港会更好，低价接手了外商、港商仓促抛出的资产，再次赚得盆满钵盈。亚洲金融危机爆发，李嘉诚在股市与房市长袖善舞，把抄底之道诠释得淋漓尽致。

企业发展到某一阶段就会到一个巅峰期，这是一个瓶颈，如果你能在危机之中把握住机会，就会迎来企业发展的“第二春”，为它注入新的生机与活力，取得更加瞩目的成就，但这也是一个难关，如果把握不好就可能造成巨大的灾难，而在灾难面前能沉着冷静地面对，带领企业走出困境是一个领导者必备的素质。

黄仁宇的那本《万历十五年》，是王石最喜欢的读物之一。2014 年 4 月 12 日这天上午，在万科大都市 27 楼一套暗黑系装修风格的样板间里，王石提及万历往事，唏嘘之余，不过是在铺垫另一个年份。那是 2008 年，对王石来说，这或许可以称为他的“万历十五年”，一个“最危险的时刻”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

王石说，他的自我省思是从2008年开始的。这之前，他是另一个王石。2008年两次“失言”，把飘在云端的王石瞬间“归零”，那之后，57年的人生才进入了一个向内思考的阶段。

2008年5月12日，汶川地震震动全国。刚刚成立的万科企业公民办公室紧急向灾区捐款200万元人民币。晚上9点36分，王石在自己的博客上回答网友提问。5月14日，有网友跑到王石博客里质疑：“你也太虚伪了，面对这么大的灾难，在各界纷纷解囊的情况下，仍一毛不拔，还谈什么社会责任？”在众多网友看来，万科此前捐出去的200万元，对于这家首屈一指的房地产大佬级企业而言是“一毛不拔”。王石显然误判了当时的局势，一天之内，“王石成了十恶不赦的吝啬小人”“虽然登上珠峰，但是你的高度还没有坟头高”，作为一个资深网民，王石这时感到，这是“万科史上最大一次舆论危机”。

王石2008年的危险时刻，除了“捐款门”，还交织着“拐点论”引发的麻烦震荡，这个麻烦，从2007年底就开始发酵了。“拐点论”一出，在一些比较有影响力的城市已经开始有人在砸万科的售楼处了，那一年，南京市政府又给万科开了4000万罚款单，为什么？因为降价。这是物价局开的。

2008年年底，王石公开说了一些话，其中有“三个感谢”。王石吃一堑，万科长一智。对企业高层言论进行必要的限制，恐怕是万科在抗震救灾中得到的最大的教训，对所有企业也是警示。万科在之后的股东大会上高票通过为灾区捐款一亿元人民币，人们相信，王石对慈善事业是热心的，他曾经资助西藏一家盲童学校。他历年将个人收入的三分之一用于公益活动，也把广告收入百分之百用于公益事业。公众也对他的一时失言予以谅解。经历这些之后，对王石而言，是一次重新审视。

所以，这样大背景下的2008年，对王石、对万科都非常关键，真是悟

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了非常非常多的东西。

“病人比健康人更懂得什么是健康，承认人生有许多虚假意义的人，更能寻找人生的信念。”这是王石在经历过一段人生沉浮之后得出的感悟，也是一个人在历经沧海后支撑他站起来、走下去的英雄本色。

李嘉诚的财富故事已经广为流传，但很少有人发现，李嘉诚往往在金融危机或者经济衰退中体现出高人一筹的“创富力”，甚至能够使个人财富更上一层楼。在2007年3月的全球富豪排行榜中，李嘉诚以230亿美元的财富位列香港地区第一，比第二名李兆基的170亿美元多出50亿美元；在美国次贷危机爆发之后的2008年3月，李嘉诚的财富达到265亿美元，比李兆基190亿美元的财富增速更快；而在金融海啸席卷全球后，“和黄系”的股价跌幅远小于李兆基的“恒基系”，双方的财富差距还在进一步扩大。这也就是他作为首富和别人的不同之处，他总是能在别人不能的时候出手，而他把自己为人处世的方式和经商的理念都贯彻到自己苦心经营的事业上。

5. 见招拆招，变“危”为“机”

李嘉诚经商几十年，大大小小的危机经历了不知道多少次，但是从来没有哪一次的危机能够把他打倒。面对危机，他不是已经预见到而提前做好准备，就是能够见招拆招，化危机为机遇。

李嘉诚在谈到香港的发展问题时说道：“我觉得港人需要增加危机意识。虽然这个说法或许令人感到不安，不过若要向前迈进，必须具有危机感。上海自贸区推出，香港也可以受惠于涟漪效应，而认真地与广东合作，对香港来说是生机处处。港人需要加强危机意识，不能自我膨胀，忽视其他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地方潜力和优势只会僵化自己。”香港人近年来虽认识到了自身的发展到了困境，对来自新加坡乃至中国内地、台湾的竞争，都有危机感。惜乎这种危机感没有化成对经济、社会改善的动力，李嘉诚称：香港是被宠坏了的孩子。但他依然相信香港只要能抓住机遇，深化合作能够“变压力为动力，化危机为生机。”在他身上就有很多这样的例子。

1950年，李嘉诚创办了第一个属于自己的企业——长江塑胶厂，一个打工仔终于成了老板，李嘉诚的得意可想而知，然而让他没有想到的是，危机很快就找上门来了。

当时香港的塑胶厂有很多，所以竞争也是很激烈的，很多不正当手段在同行业中出现。比如曾经有一个竞争对手拍摄了长江塑胶厂破旧不堪的厂房的照片，并在报纸上刊出，希望借此破坏长江厂的形象，使顾客对它失去信心。

然而在成长中经历了无数次危机的李嘉诚已经不是那个稚嫩的小伙子了，一次次的挫折不仅没把他击倒，反而让他成熟了很多，他学会了冷静的思考和面对现实。当他知道整件事后，并没有慌张，也没有屈服，而是积极地思考对策。他非常清楚，在这个时候出现这种负面的新闻，会使长江厂再次面临绝境。所以必须阻止这种事情的发生。

经过深入思考，李嘉诚决定利用这件事，让他们为自己做免费的宣传，使自己的厂子尽快好转。于是，他拿着报纸，背着自己的产品，开始走访香港很多经销商。李嘉诚坦率地承认自己是在创业初期，没有多少资金，所以厂房很是破旧，但是这并不影响产品的质量。他把带去的产品交给那些经销商，让他们看。同时，他表示很欢迎经销商们实地考察，等到满意的时候再订货也不迟。

那些经销商们被李嘉诚的执著与诚实以及他优质的产品所打动，于是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们纷纷前去长江厂考察。考察之后，他们认定李嘉诚是一个很好的合作伙伴，于是纷纷向他订货，长江厂的订单又一次多了起来。

“兵来将挡，水来土掩”，这是兵法上不变的常识，而人生的道路上也是如此。一个有志于成就一番事业的人，在做事的时候难免会遇到各种各样的危机，李嘉诚认为，当这些危机出现时，最好的做法就是“见招拆招”，冷静下来一一应对，这样不但能够化险为夷，还可能在危机中寻找到生机，变坏事为好事。在企业的经营中，见招拆招的能力非常重要。很多突发事件都需要这种能力，才能转危为安。要保证企业的长久发展，就必须学会见招拆招。

李嘉诚在商界是人所共知的“常胜将军”，然而说他“常胜”并非是他没有遇到过危机，在几十年的商旅中，大大小小的危机他不知经历了多少次，但是从来没有哪一次的危机能够把他打倒，这就是因为他有见招拆招的本事，不但能够成功躲过危机，甚至还能把危机变为机遇。

卖水能卖出世界五百强来，这真是一件匪夷所思的事情，然而法国矿泉水公司“碧绿液”却确实做到了这一点。“碧绿液”不仅畅销法国，还远销到美国和日本等国家，而在“碧绿液”发展的过程中，真正让它享誉世界的却是一次危机。

1989年2月，美国食品卫生部门在抽样检查中，发现部分“碧绿液”矿泉水，含有超过规定标准两倍的苯，长期饮用，有致癌的危险。消息传出，“碧绿液”矿泉水的销量直线下降。

面对这一危机，“碧绿液”公司高层非但没有惊慌，反而把它看作是一次契机，想借此机会提高自己的知名度。于是，“碧绿液”公司马上举行记者招待会，向来自各地的记者们宣布：把同一批销售到世界各地的1.6

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亿瓶矿泉水，全部就地销毁，公司另用新产品补偿。

这一消息传出，舆论界一片哗然，大家都很不理解。为了几十瓶不合格的矿泉水，销毁价值两亿多法郎的矿泉水，还要全部补偿给消费者，这是不是有点小题大做。新闻媒体开始对整件事情进行全面报道，一时间众多媒体纷纷以全版报道这一事件。很快，消息就在世界传开。“碧绿液”公司对顾客负责，为顾客着想的美名传了出去。这不仅重建了消费者对“碧绿液”产品的信心，还大大提高了公司的知名度。

“碧绿液”的案例无疑就向我们展示了一次教科书般的危机公关，这种“见招拆招，危机变生机”的能力，是一个企业在发展过程中必备的素质。当危机到来时，即使内心再惊慌，也不能因此乱了阵脚，要抓住问题的本质，找到问题产生的根源，将解决的措施做到实处，只有如此才能够在危机中安然度过。

见招拆招是一种睿智的表现，它首先体现出一个企业在多年的商海沉浮间所积累下的修养，不能一出危机就失态，你一失态，就容易出问题；另外它体现了一种平稳的解决办法，有的时候，危机的解决并非一蹴而就“眉毛胡子一把抓”的做法非但对解决危机无益，反而可能让事情越变越糟，在这种情况下就要似“剥茧抽丝”般把危机分析清楚，抓住其中问题的主次，一一解决，这样才能取得最令人满意的效果。做生意难免会遇到危机，谁也不可能预见到所有的危机而提前做好准备。作为商人，在面临不可预知的危险时，要懂得灵活应变，见招拆招，化危机为转机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

6. 开展新业务时，提前评估好自己是否输得起

在开展新业务之前，你必须考虑清楚，如果你输了，那么你是否输得起，而不是去考虑你如果赢了会怎样怎样，输不起的事情你最好别做！如果输得起，那么好，你就去义无反顾地做就行了，开始做了就不能瞻前顾后、犹犹豫豫。

上海复星高科技集团董事长郭广昌说，他从李嘉诚身上所学得的心得有三：一、在不断巩固已有业务的技术、管理能力的同时，不拒绝寻找新的机会。二、在开展新业务时不做愿望式的假设，提前评估好自己是否输得起。三、所能支撑前两点的是心态。只有一种高明的内心平衡机制，才能让他既保持良好的进攻性，坚持寻找挑战，又拥有足够的自控，不变成一个赌徒。

自1958年起，李嘉诚开始进军地产业，积聚资金，储存土地。1979年9月25日，他通过旗下长江实业收购和记黄埔公司22.4%的股权，大举进军船坞港口行业。1981年，又通过和记黄埔收购屈臣氏集团，涉足零售行业。1986年12月，以32亿港元收购赫斯基能源52%的股权，其产业触角延伸到能源行业。同年，李嘉诚设立和记通讯有限公司，统辖电话、传讯和电视业务。至此，加上支撑集团运营所必需的财务及投资业务，“长和系”的七项核心业务：港口及相关服务、地产及酒店、零售、基建、能源、财务及投资、电讯，初具规模。而后，“长和系”旗下各项产业虽有重组、增减，但由这七项核心业务构建的基本框架一直存续至今。“长和系”内部有明确分工，核心企业为长江控股与和记黄埔，长江控股负责集团资本调配，主要业务一直由和记黄埔运营。

李嘉诚从塑料花到房地产再到现在涉足的新科技产业，总是在尝试换

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

新的业务，而且不管是走得早还是走得晚，他都能站在同行业的前列，这不仅得益于李嘉诚独特的战略眼光，还跟他做事谨慎的性格有关系，他只做自己有把握的事，他在涉足新行业时凡是他认为自己输不起的他肯定不会做。1957 年，他开始涉足地产业时，手持一块秒表做“尽职调查”，从汽车站等热闹的地方步行到自己待购的目标，估算未来人流状况，时至今日，李嘉诚仍自信于外界询问他问题，可轻而易举地给出事实或数据，并自信“超过 90% 是对的”。就是以这种认真做事的态度，他才有自信站在所有人的前面。

联想总裁柳传志认为李嘉诚的独特之处在于两点：“李嘉诚明显是个非常务实的人，他不会公司没做好就去忙慈善，但当他想做慈善的时候，又是很大的手笔。除了务实，他没有只局限在香港的地产业务上，也证明了他的视野超越了同辈许多企业家。”

柳传志说到李嘉诚提到的很重要一点就是李嘉诚所具备的视野，从长和系的发展历程来看，凡是出自李嘉诚的大手笔投资往往都能“抄底”成功，而且都是在企业发展的关键时刻，这些投资对企业日后的发展都起到了转折性的作用。李嘉诚一向以谨慎著称，但之所以每次出手都能取得成功，就是它能为长远谋，他深知自己的投资是可以赚钱的行业，而他每一次决策都给企业和股东带来丰厚的利润。因此，在向新的业务上转型的时候一定要评估好新行业是否能带来收益，如果短期不能带来收益，这种亏损你是否又能承受得起，如果不能就果断放弃吧！

和黄于 2001 年开始投资 3G 业务，这是一个李嘉诚进军新业务的鲜活样本：虽然和黄从未对外宣布其投资总量，但市场估计为 250 亿美元。这很容易被视为一次豪赌，对于和黄而言，却堪称一次极富耐心、准备周详

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的行动。

李嘉诚所以卖掉其 2G 业务（欧洲的 Orange 和美国的 Voicestream），而不是以其原有用户为基础实现换代，一个最主要的考虑是：既然这是一次技术变革带来的机会，而新技术具体什么时间崛起并不可知，如果保留原有业务，则可能出现对于新、老业务投资选择游移不定的尴尬。在市场高位上出售 2G 业务，不仅获得了极充裕的现金，更是一种不留包袱的下定决心之举。

退出 Orange 两个月后，和黄就购得了在英国经营 3G 业务的执照。当他决心将公司的部分财力倾注于 3G 业务时，他已经有一个几年内可能亏损的数字预期，并依此要求地产、港口、基础设施建设、赫斯基能源等几块业务将利润率提高，将负债率降低到一个风险相对小的程度：2001 年时，赫斯基能源为和黄贡献的利润不过 9 亿港元，到 2005 年已经升至 35 亿，同一时期，原本利润维持在一个稳定区间的港口业务和长江基建的利润分别从 27 亿变为 39 亿，及 22 亿变为 34 亿。即使 3G 投资巨大，但到 2006 年 6 月底时，和黄的现金与可变现投资仍有 1300 亿港元。

在这个近年中投资最大、也是回报最慢的全球性技术换代中，所面对之困难远远多于任何人所能想象。和黄的 3G 业务刚刚推出时，曾饱受手机短缺及其他技术上的困扰，直到 2004 年，种种困难才得以克服，加上各款时尚手机相继推出，整体的业务有了显著进步。

事实上，即使是世界最大的移动业务运营商，也并未比和黄做得更好。虽然沃达丰也在有步骤进行 3G 业务扩张，但在日本的竞争失利并最终退出，以及此前收购德国 Mannesman 公司所受损的费用（impairmentcharge）高达 230 亿至 280 亿英镑，这都让其自 2005 年以来不复往日辉煌：其到 2006 年 3 月 31 日的财报称，沃达丰净亏损达 230 亿英镑——正因为和黄拥有多重业务相互支持，依然可以在过去几年中保持上百亿港元的盈利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在开展新业务之前一定要评估自己是否输得起，是否能像李嘉诚一样，在某项业务上亏损了上百亿但公司仍然在盈利，当然做到李嘉诚这样是很难的，但对他经商时的一些策略和方法我们可以借鉴和学习，这些伟大人物身上体现出的经商智慧，可以让人少走很多弯路。

3G 是长和系历史上最大的投资，是一个全新的行业。这个新业务的亏损，虽然从 2002 年开始，一直是和记黄埔管理团队面临的棘手问题，但李嘉诚就坦言 3G 上的亏损是完全可以承受得起的，而且是必要的。尤其是在 3G 业务长达 7 年、动辄百亿的巨额亏损时他依旧坚持。

2010 年可谓业绩亮丽。其中和黄旗下 3G 业务结束十年亏损首度盈利，此次 EBIT 获得正数，与 3 个集团在意大利的特别收益有关，相信以后 3G 业务将实现营运盈利。李嘉诚力排众议、一意维持，在承受了巨大的风险与损失的同时，也迎来了 3G 发展的春天。

7. 了解细节，掌握资讯，在事前防御危机的发生

对于企业成长而言，在复杂的市场中识别盈利良好的产业至关重要。1997 年以来，和记黄埔七项核心业务的息税前盈余大体呈现增长趋势，显示和黄在产业组合构建上颇为成功。但不同产业运营周期有所不同，向集团贡献的盈利也有差异。集团发展不仅要看重各项产业的盈利状况，还要重视充裕的现金保有量，避免紧张的财务状况出现。和记黄埔的港口、地产及酒店、零售、基建业务稳步上升，可以向集团中短期资金匮乏的其他事业提供稳定的资金支持。反观能源、财务及投资和电讯业务对于集团盈利的贡献则不那么稳定，比如能源业务在 2007 年和 2008 年对集团 EBIT 的贡献达到 100 亿港元以上，2009 年则迅速回落至 30 亿港元。

这种受全球经济景气影响显著的业务在经济上扬时可以为集团贡献其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他业务无法企及的盈利，在低潮时则需要集团其他业务的资金支持，而港口、地产及酒店、零售、基建业务产生的稳定现金流可以履行这一职责。这种张弛有度的业务搭配，既可以使集团各项业务的现金流互补，缓解外部的融资约束，又可以使集团保有当前需要巨额资金支持、未来盈利前景巨大的业务，从而可以耐心等待这类业务在经济上扬时反哺集团。

长和系这种互补型的业务搭配是李嘉诚商业帝国长盛不衰的关键所在，也是李嘉诚在战略布局上的过人之处。市场竞争只会更加的激烈，而竞争中潜藏着让人始料不及的危机，即使在市场一片繁荣的时候，因为各种利益团体相互角逐而产生的经济泡沫，往往让人一夜破产。

在一次采访中有人问李嘉诚："你相当强调风险，不过外人注意到的却是长江集团五十年来，屡屡在危机入市，包含 1960 年代后期掌握时机从塑料跨到地产，'八九风波'后投资上海、深圳港口生意，甚至在印尼排华运动时投资印尼港口等，你的大胆之举为何都未招来致命风险？"

李嘉诚说："这其实是掌握市场周期起伏的时机，并还有顾及与国际经济、政治、民生一些有关的各种因素，如地产的兴旺供求周期已达到顶峰时，几乎无可避免会下跌；又因为工业的基地转移、必须思考要增加的投资、对什么技术需求最大等等的决定，因应不同的项目找出最快达到商业目标的途径。事前都需要经过精细严谨的研究调查，来预测危机。"

李嘉诚在谈及当时他收购希尔顿时说道：

能买下希尔顿是因为有一天我去酒会，后面有两个外国人在讲，一个说中区有一个酒店要卖，对方就问他卖家在哪里？他们知道酒会太多人知道不好，他就说，在 Texas(得州)，我听到后立即便知道他们所说的是希尔顿酒店。酒会还没结束，我已经跑到那个卖家的会计师行(卖方代表)那里，找他的 auditor(稽核)马上讲，我要买这个酒店。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他说奇怪，我们两个小时之前才决定要卖的，你怎么知道？当然我笑而不谈，我只说：如果你有这件事，我就要买。

我当时估计，全香港的酒店，在两三年内租金会直线上扬。(卖家)是一间上市公司，在香港拥有希尔顿，在峇里岛是HyattHotel(凯悦饭店)，但是我只算它香港希尔顿的资产，就已经值得我跟它买。这就是决定性的资料，让这间公司在我手里。

(做这笔生意没有竞争)一、因为没有人知道，二、我出手非常快。其他人没这么快。因为我在酒会听到了，就马上打电话给我一个董事，他是稽核那一行的，我一问，他和卖家的稽核是好朋友，马上到他办公室谈。所以呢，做哪一行都是，最要紧的就是要追求最新的资讯，做哪行都是一样。

李嘉诚说："能在不景气的时候大力发展，就是在市场旺盛的时候要看到潜伏的危机，以及当它来临时如何应对，这是需要具备若干条件的。关键在于要做足准备工夫、量力而为、平衡风险。我常说'审慎'也是一门艺术，是能够把握适当的时间做出迅速的决定，但是这不是议而不决、停滞不前的借口。经营一间较大的企业，一定要意识到很多民生条件都与其业务息息相关，因此审慎经营的态度非常重要，比如说当有个收购案，所需的全部现金要预先准备。我是比较小心，曾经经过贫穷，怎么样会去冒险？你看到很多人一时春风得意，一下子就变为穷光蛋，我绝对不会这样做事，都是步步为营。"

一直以来，巨人集团由辉煌走向解体的过程一直被人们津津乐道，成为中国商业史上不多的经典案例之一。从1991年，珠海巨人新技术公司成立，巨人集团在全国各地成立了38家全资子公司，变戏法一般陆续推出中文笔记本电脑、中文手写电脑、巨人传真卡、防病毒卡、加密卡等十多个新产品，销售收入达3.6亿元，利税4600万元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1994 年 2 月，巨人大厦破土动工，这一年，史玉柱当选为中国十大改革风云人物，达到了他事业的顶峰。就是因为没有对公司的现状进行详实的了解，掌握重要的资讯，在事前防御危机的发生，从 1995 年下半年开始，巨人集团的计算机产品和楼花的销售形式出现逆转，财务状况吃紧，史玉柱这时候只能依靠从保健品中大量抽血，满足巨人大厦的巨大胃口，

巨人集团由辉煌走向了解体，史玉柱在珠海的一段豪赌以失败告终。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十三章　小利不舍，大利不来

1. 分享：有钱大家赚

做生意讲究的是合作，一个人做不成买卖。生意要做得顺利，并建立长期的合作关系，就必须记住何鸿燊曾说过的一句话："钱，千万不要一个人独吞，要让别人也赚。"有钱大家赚，才不会破坏合作关系，利益共享，都尝到了甜头，才能为下一步的合作打好基础。生意上的交涉，除了钱就是钱，一方人若将利益独占，合作也就没有意义，生意也无法继续维持下去。

1989 年底，荣智健把香港曹光彪家族持有的泰富发展（集团）49% 的股权收为己有，并改名为中信泰富。1991 年下半年，中信泰富给中信香港增发了 3 亿多港元新股，此外，对李嘉诚等这样的香港富商也增发了 3 亿多港元新股。中信泰富的目的，一方面是为了扩大公司规模，还有一方面就是想利用李嘉诚等富商的效应来刺激股价。果然，"李嘉诚效应"发挥了极致作用，中信泰富的股票在多方刺激下一路飙升。

这在某种程度上来说，是李嘉诚帮助中信泰富上市，此后，李嘉诚又协助荣智健收购了恒昌行。在当时，恒昌行是一个被大多数香港财团都看中的优质资产，当然，这里面也肯定有荣智健。为了能成功收购恒昌行，荣智健再请李嘉诚出马，李嘉诚也不负众望，成功说服恒昌行的股东，最终，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中信、李嘉诚和荣智健三大财团拿下恒昌行。这次交易和上一轮交易一样，中信泰富的股价再创新高。

当人们纷纷以为李嘉诚是为了赚钱才这么做时，他却于1992年将手中持有的恒昌股全部转让给荣智健，使中信泰富不仅成为红筹股，还于1993年成为蓝筹股。

李嘉诚正是凭借“有钱大家赚”的经营理念赢得了极好的人缘，很多人都愿意与他合作，因此他也总能在商场竞争中取得胜利。与人合作，就应该追求皆大欢喜的双赢结果。但很多人在与人合作时只想到自己对这份利益的重大贡献，自然就希望获得全部或者大部分利益，于是原本理性的商业竞争就变成了一场你死我活的争夺。

娃哈哈的第一代经销商，文化程度大多不高。就是这些文化程度不高的人，每年到娃哈哈总部开经销商大会，两千多人满座的会场，宗庆后一人在上面讲话，下面没有一个人交头接耳讲话。经销商为什么这么听宗庆后的话？因为有根本利益在。宗庆后说，你只要听我的营销策略，按我的价格体系来分配，我一定让你有钱赚，如果没有钱赚，你来找我。他在会场上说的那些营销策略与补贴政策，经销商们一一记在心里。人人都知道，在娃哈哈，宗老板的话就是圣旨，他们到年底是要来兑现这些话的。

自胡雪岩以来，浙江商人一派，大抵讲究“做生意，大家有钱赚，自己才有钱赚”，为人行事注重“漂亮”二字。

李嘉诚说过：“求生意做难，生意跑来找你就容易做。”你懂得遵循双赢的准则，有钱大家赚，同样，当对方有了赚钱的生意，也会想到分你一杯羹，利连利，自然而然赚得会更多。

天元博纳是一家集策划、设计、推广执行三位一体的专业策划机构，专业策划项目涉及保健食品、休闲食品、OTC药品、化妆品、日化产品、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

调味料、食用油、IT、电器、房地产、旅游等领域，以一流的专业水准服务过索芙特、美的、美国强生、美国友邦等国内国际著名企业和知名品牌。

天元博纳特别擅长服务中、小型企业，运用以小博大的差异化策略，根据企业和产品自身条件，针对性地制订新产品上市、招商、终端推广、渠道促销等系列方案，并全程跟进指导和推进执行，快速启动和切入市场，无需大规模广告投入，以灵活的策略和有特色的阶段性系列主题活动拉动销售，实现资金迅速回笼，以源源不断的后续力推动企业不断发展壮大。

天元博纳的宗旨就是合作：你是客户，如果你想用最少的钱赚最多的钱，我们提供最赚钱的策划方案和执行培训，我们合作。你是广告公司，如果你想为客户提供更深更广的服务，你想创造更多的营利模式和利润空间，我们提供技术支持，我们合作。你是老板或想做老板的个人，如果你想做小本或无本生意，我们提供代理机会，我们合作。你是讲师，如果你想扩大你的知名度，你想有更高的出场费，我们提供平台，我们合作。你是有理想的青年，如是你想在策划，管理咨询，培训方面发展，我们提供学习，实践的机会，我们合作。你是同行，如果你想交流信息，想交我们这个朋友，我们合作。

天元博纳特别注重合作，就是因为懂得有钱一起赚的道理。

历史上真正成功的商人，其经营理念有两条很突出：一是强调诚信为本，决不赚不该赚的钱。另一条就是把同行的情谊看得高于眼前的利益，不去抢同行的饭碗。清代“红顶商人”胡雪岩常说，江湖上有云：“你做初一，我做十五；你吃肉来我喝汤。”好处不能占绝，干事情不能吃干抹净，一点后路都不留给别人。胡雪岩依此取得许多同行的支持，得到更长远更巨大的商业利益。商人一定要懂得利益共享，否则，很容易在生意场上树立敌人，恶性竞争也会随之而来，生意反而更难做下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

懂得利益共享，有钱大家赚，就会形成良好的合作氛围，生意也就会越做越顺。

2. 放弃同样是一种胜利

李嘉诚绝对不是轻易言弃的人，他渴望成功、渴望胜利，正是因为他对成功和胜利的渴望，该放弃的时候他也会毫不犹豫地放弃，他好像总能做出理性的选择，不被自己的感情色彩所左右。李嘉诚对事物的把握可谓恰到好处，这也正是他能够成为华人首富的原因。

当年，李嘉诚先下手为强，吸纳九龙仓2000万股股权，随后敏感的炒家纷纷跟进，九龙仓股票大涨。为了不让股权落入他人之手，九龙仓不得不出资回购股权。汇丰银行的经理沈弼亲自出马当说客，请李嘉诚放弃收购九龙仓。在李嘉诚吸纳九龙仓股之时，早已知道沈弼已经暗放风声：等和记黄埔财务摆脱困境之后，汇丰银行将会择机将所控的和记黄埔股份的大部分转让出去。这对李嘉诚来说，是个天大的好消息。李嘉诚一直希望能得到汇丰转让的和记黄埔股份，但可惜长江实业财力不足，如果能得到汇丰的帮助，那收购算成功了一半。于是他当即宣布停止收购九龙仓股的行动，卖了沈弼一个大人情。

于是李嘉诚以全数出让自己手中九龙仓股份为条件，请包玉刚促成汇丰转让9000万股和记黄埔股。最终，李嘉诚以暂时只付1278亿港元的低价获得了汇丰所控的和记黄埔股。当这个消息传出后，香港媒体一下炸开了锅，争相报道这件大事。《工商晚报》称李嘉诚收购和记黄埔有如投下炸弹，股市因此一路飙升；《信报》也指出，李嘉诚以如此低廉的价格就控制住如此庞大的公司，不论从哪一方面来讲，这次交易李嘉诚都是最大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的赢家。

其实，我们回头再看，李嘉诚这是在打人情牌，他先是放弃收购九龙仓卖人情给汇丰，又找包玉刚从中斡旋因此在收购和记黄埔时大获成功。更为重要的是，李嘉诚通过这次人情牌入主和记黄埔，并与汇丰建立了良好的关系，引起了国际社会的高度关注。

有时候，如果我们只抓住自己的东西不放，就很难接受别人的东西。特别是现代社会，随着市场竞争的日趋激烈，秩序应该愈加合理化，但是人心不足，人变得越来越贪婪，有些人什么都不愿放弃，结果却什么也得不到。有所失才会有所得。对于真正的生意人来说，放弃不是失败，而是为企业图发展、谋生存的明智选择。

近年来，恒大一直在土地市场上持续进取，已占据国内土储量最大房企宝座多时，目前拥有近 1.5 亿平方米的土地储备。但 2014 年上半年，恒大“圈地”的势头有所放缓，一共只购入了 13 块土地，较 2013 年同期减少了 87 万平方米，降幅为 0.6%。2014 年初，许家印就表示，未来的拿地原则是“消耗多少，补充多少”。

也许因为意识到未来无法如以前一样“快速拿地、快速修建、快速销售”，越来越多的房地产商开始研究未来新的发展模式，在房地产市场不景气的当下恒大这种传统的房地产公司开始逐步放手房产，开始走多元道路。而当下的恒大已经走在了很多同行的前面。

2014 年上半年，恒大持有现金总额 640.3 亿元人民币。这一数据远高于市场上的主要竞争对手，如同期万科持有的现金为 429 亿元，中国海外发展则只有 498 亿港元。加上未动用的银行融资额度 503.9 亿元，如今恒大可动用的资金达 1144.2 亿元。这是该公司 2009 年 11 月香港上市以来，手头资金最充裕的一段时间，真的是国内诸多房企中最“不差钱”的一家了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

储备了大量现金的许家印，目标显然不仅仅是抄底房地产，他为恒大集团选择了一条多元化的路子。直到2014年8月初，许家印首次公开提出“多元化”的集团发展新战略之前，恒大都是只做不说。早在2009年，恒大已经开始布局影视文化产业，2010年进军体育行业，到2013年底，推出了恒大冰泉。在2014年8月26日的恒大中期业绩发布会上，许家印透露其目标“或许是现代农业、乳业、畜牧业”。如此看来，未来一段时间内，恒大的全力跨界扩张，只会不断提速。

李嘉诚在这方面做得尤其好，甚至是出人意料，近年来不管是在内地和香港抛售房产还是注入大量资金抄手英国他都做得杀伐决断，当他看到自己做的业务已成夕阳行业时，他绝不会犹犹豫豫的，而是第一时间选择尽快出手，商机是稍纵即逝，危机也要尽快处理，拖得越久就越难丢开手。很多陷入危机的夕阳行业如果不能果断放弃，进行新的融资完成产业转型就只有破产一条路可走，企业发展艰难的时候坚持是胜利。可是当产业发展已经不适合时代潮流与市场规律的时候，只有放弃才会有出路。

随着全球图像产业向数字化方向过渡，相纸、胶卷的需求量在发达国家便一路下滑，而黑白相纸、胶卷的销售颓势则更为明显，每年下降达到25%之巨。

面对市场大势，全球几大感光行业厂商都陆续通过调整定位、通过产品的更新换代，避免了品牌的“夕阳之路”，柯达果断放弃黑白相纸。2005年4月，柯达公司发表财务报告说，由于传统胶卷销售业务出现大幅下滑，2005年第一季度公司亏损1.42亿美元。全球黑白胶片“头马”依尔福靠重组焕发生机。2005年初，依尔福宣布，通过管理层收购，公司已经脱离破产保护，其中黑白摄影业务由管理层接管，其余业务则公开出售。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很多人都有一种“成者为王败者寇”的思维，这种标签式的话语形式给我们认识问题造成了很大的障碍，我们可以看到放弃不完全意味着失败，相反，放弃往往会带来新的生机，为企业的发展造就更大的发展空间。

3. 能进能退，不争一时之气

有很多人不解，有时候李嘉诚在拍卖场上会表现出志在必得的高昂情绪，大有出师必胜之把握，但经过一个阶段的叫拍，他又从中途退出。在心理学上来讲，李嘉诚的这种做法极有参考价值。经商是为了利润，为逞一时之气而不计后果，那样和赌徒还有什么区别。假如碰到这种“赌徒”，那么抽身退出不失为一种上好策略。就如李嘉诚所言，与其最后收拾残局，甚至做成亏本生意，倒不如静心旁观。

感情用事不可取，情绪会在感性的基础上做出错误的决策，因此，当一只手要做出还没有把握的决策时，不妨用另外一只手按住，给自己一个理性思考的空间。

马云说：“在做阿里巴巴之前，我做过的公司最多只有 40 人，管过的资金最多只有 200 万人民币，我在融资的过程中，风险资金总是要给我很多钱，远远超过这边很多中国公司想象的钱，但是我总是说我不敢用。因为没有这个能力，一下子要你去掌管 5000 万、1 亿美金，很多人失败不是因为他没有钱，而是因为有太多的钱，所以我能拿到钱的时候，不是开心而是着急了，这个钱我怎么用？但是我后来制定一个原则，永远记住用智慧去花钱，如果用钱能做到的事情，那还需要我们这些企业家干什么？企业家就是用最小的钱去做最大的事。阿里巴巴从创业到现在，我们说我们是一个非常 CHEAP（小气）的公司，我说我们阿里巴巴只有三个地方不 CHEAP，我们对我们的客户不能 CHEAP，我们的服务不 CHEAP，我们对我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的员工不CHEAP，这三个地方是我们几乎不讨价还价，但是在其他广告、市场上，我们能省一分钱就省一分钱。另外我们花钱的时候，不会跟别人去比，决不争一时之气，我觉得这是很多人应该有的一种眼光。”

众所周知，华为被美国电信市场拒之门外已有12年，所以华为轮值CEO成员、高级副总裁徐直军在2013华为分析师大会上这句“但不包括美国”就被媒体解读成了放弃美国市场。美国市场之大，差不多可以媲美半个欧洲市场，华为断然是不可能放弃的。但苦战数年屡攻不下之后，华为早已经开始转变战术打法。

关于华为为何不得美国其门而入，国内媒体在各种有关地缘政治、国家安全、商业利益诸多分析中，有一点是大家谈得比较少的，就是华为的神秘化。认清这一事实之后，华为开始着力在去神秘化一事上下功夫。2010年，华为首次公开了董事会成员的个人信息，并在随后定期发布财报。从这时起，华为的行事风格已经开始有所转变，更公开透明。但一向神秘惯了的华为，其步调还是有些慢。去年10月，美国众议院常设特别情报委员会发布的报告再一次狙击华为，这件事更大地触动了任正非。

2007年，华为联合私募投资公司贝恩资本竞购网络公司3Com一事，被美国海外投资委员会以安全名义拒绝；2010年，华为计划收购摩托罗拉的无线网络业务，并聘请顾问游说美国政府。但最终美国政府仍以“国家安全”为由，拒绝此交易。面对这些拒绝，华为从未公开表态过。2012年，华为不仅开始强硬，而且运用起了新战术。

这新战术本质其实很简单，那就是“我要让你看到，你拒绝我，那是你的损失”。这不足为奇，甚至华为攻克新市场一直凭借的就是产品的差异化、对客户的服务。但这战术对华为而言仍是“新”，因为新在公开透明而且高调。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

影响力，就在一点一滴中。华为经过美国市场的12年苦战之后，现在心态变得更从容，显得更大气，也更有招了。华为对美国市场的野心很大，但心态更从容了，甚至开始下一盘更大的棋。不争一时之长短，甚至不争一时之市场，哪怕最后只争一口气，对，这才是任正非，他要的是征服美国人。

以今天华为的智慧，以模棱两可的语言，让媒体误读为“华为放弃美国市场”，也可能是华为以退为进的新公关战略。有时，拒绝反而却收到奇效。

做生意并不讲求勇往直前，决不退缩。在商场上，那是莽夫、愚夫的行为。精明的商人主张能进能退，有利时主动出击，危机时主动撤退，把握住最佳时机，才能百战不殆。

古语云：不争一时之气，可免百日之忧，退一步海阔天空。李嘉诚认为，投资家攻守策略的高明之处在于进退自如。乘胜追击，逆势而退。智者于时局涨落之中而能辨其利弊，眼光开阔、从容应对方显商界奇才的睿智。

李嘉诚从不鲁莽行事，为逞一时之能，却要付出极大的代价，是愚蠢的行为。在适当的时候放弃，是他投资的一个重要原则，否则只会在僵持不下的时间里消耗大量元气。识时务者为俊杰，商场不是逞一时之勇的地段，任何决策都将决定你的成败。面对竞争中的黑手，甚至威逼利诱，也不可乱了阵脚，中了对手圈套，否则只会被对方牵着鼻子走。

4. 充分考虑到对方的利益

李嘉诚说：“人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做，那如何才能让生意来找你？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，充分考虑到对方的利益。照顾到对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。”

做投资时，必须要讲究“人理”，充分考虑各方利益，甚至把考虑对方的利益放在考虑自己的利益之前。比如企业希望从政府手里拿到项目，就必须要对政府有所承诺，要多站在政府的角度进行投资项目设计，多介绍项目在带动产业发展、带动招商引资、促进就业和增加地区财政收入方面的意义。同时，由于项目谈判涉及的部门往往比较多，层次比较复杂，各有各的利益取向，这就要求我们在具体投资谈判和安排中针对不同的利益主体，分层次给以不同的考虑，这样才能真正保证投资项目的成功。光彩集团做投资就是基于这样一套逻辑，甚至已经从“物理事理人理”的方法论进入到了“以道贯之”的境界。

1982 年，香港出现了移民潮，资金流失，汇率大跌。再加上欧美日本经济纷纷陷入衰退之中，地产市道滑落，兴建的楼宇由俏转滞。1983 年，地产市场全面崩溃，置地陷入空前危机。

怡和大股东凯瑟克家族向纽壁坚“兴师问罪”，纽壁坚无奈之下辞所有职位。这是最佳时机，李嘉诚应该趁机而入，一举收购港灯。当时在怡和服务过 14 年的马世民也劝李嘉诚从置地手中夺得港灯。但是李嘉诚奉行“将烽火消弭于杯酒之间”的战略，主张以谈判的温和方法购得。

西门·凯瑟克接手怡和、置地的管理大权。1984 年，西门·凯瑟克出台了“自救及偿还贷款”的计划，主要内容是要出售海外部分资产以及在港的非核心业务。

债台高筑的置地大班西门出售港灯以弥补巨额债务。西门对李嘉诚的君子作风很钦佩，加上财大气粗的李嘉诚出得起理想的售价，西门将李嘉诚确定为首选买家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之后，李嘉诚斥资29亿港元现金收购置地持有的34.6%港灯股权。因是善意收购，和平交易，不会出现反收购。

在正式交割时，李嘉诚又大方了一回。李嘉诚提前付款。置地提出扣还利息，依计算，2月1日至23日间，利息额达1200万港元。但和黄只收400万港元，将另外800万港元送还置地。

李嘉诚说："做生意重要的是首先得顾及对方的利益，不可为自己斤斤计较。对方无利，自己就无利。要舍得让利，使对方得利。这样，最终会为自己带来较大的利益。"做生意，无论是买或卖，都必须在商业利益上多加考虑。李嘉诚无论与谁合作都不会将对方视为敌人，更不会将对方置于死地而后快"。

合作伙伴之间都有利可图是稳定合作的基础，因此，需要你多为对方着想，多考虑对方的利益。如果只为眼前利益，强争强占，损伤对方的利益，势必造成合作伙伴的关系走向破裂。有位记者评价李嘉诚说："李嘉诚这个人不简单。如果有摄影师想为他造型摄像，他是乐于听任摆布的。他会把手放在大地球模型上，侧身向前摆个姿势"。李嘉诚总是能照顾到别人的利益，即使在生活中这些细微的细节上，他也会做到一丝不苟。

李嘉诚与合和实业有限公司主席胡应湘是一对交情笃深的朋友，也是商场上一对十分难得的拍档。当64层高的合和大厦刚刚完成主体结构之际，李嘉诚前往工地参观，并要求乘坐旋工用的钢索吊篮上去。胡应湘认为这样太危险，要求自己和其他人先上去看看再说。李嘉诚则笑着说："我们是朋友，如果有什么危险，就不要留下另一半喽！"充分考虑到对方的利益，有危险不全留给对方，跟这样的人，想不成为朋友都难。

"天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。"李嘉诚做生意一向抱着"分利于人，则人我共兴"的态度，与他人积极合作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生意人以谋求利益为经商目的，不可忽视金钱，但也要学会如何以钱赚钱，学会把利益与别人分享，就会赢得对方的信赖，一旦人心所向，你的合作伙伴越多，业务范围则越广阔，生意只会越做越大。

5. 在明处吃亏，在暗中得利

“吃亏是福”是李嘉诚待人处世的原则之一。他说过：“有时看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。”想让别人欠个人情给你，就要学会吃亏。你吃别人的亏越多，别人欠你的人情就越多，别人欠你的人情越多，自然就会卖人情给你！

“吃亏”在商场本身就是一种利益的交换，没有人喜欢白白吃亏与白白受损，而是希望利用“吃亏”换来利益拓展自身发展的通道。所以，用眼前利益的暂时损失去换取长远的利益，这才是真正意义上的“吃亏是福”。否则，就是吃傻亏。正因为如此，还有一句话叫“吃亏在明处才是福”，明明白白的吃亏，让关键人物知道你是主动地吃亏，认同你的吃亏，感谢你的吃亏，这样别人才会从内心深处对你充满感激。

“吃亏就是占便宜。”这句话在商界同样适用。用现代的经济观念来说，“吃亏”与“占便宜”的关系可用“贡献”与“报酬”的关系来解释。吃亏相当于付出，因此，定当有所回报。但需要商家处理好这中间的关系，方能获得成功。

李嘉诚22岁时开始自立门户做生意。有一家贸易公司曾向他订购一批玩具输往外国。当时货物已卸船付运，可以向对方收取货款时，贸易公司的负责人来电通知，说外国买家因财政问题，无法收货，但贸易公司愿意赔偿损失。但李嘉诚却没有接受这家贸易公司的赔偿。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当李嘉诚转型做塑料花时，一天，一位美国商人找到李嘉诚，说经某贸易公司负责人的推荐，认为李嘉诚的工厂是全香港规模最大的塑料花厂，希望能够跟李嘉诚合作。李嘉诚后来才知道，那位贸易公司的负责人认识这位美国商人，并在这位美国商人的面前说尽了李嘉诚的好话，说他是一位完全值得信任的生意伙伴。这位美国商人最后同李嘉诚订了6个月订单，日后又成为永久的客户，他们所需要的塑料花逐渐全部都由李嘉诚供应，使李嘉诚的塑料业务得到了长足的发展。

精明的商人会将亏吃摆在明处，如此才能让对方以及更多的人认为你是个实在的“老好人”，讲诚信，重情义，不会落井下石，好声誉是招来生意的好名头，一旦名声传开，上门要求合作的商户自然而然会增多。因此，吃亏未尝不是一种福气。

吃亏在明处，还要讲究技巧。首先是有勇气吃亏，在众人不肯吃的亏面前，你没逃避，让别人看到你的度量和气度，那么，即使这次吃亏没有带来“福”，也能让别人对你刮目相看。其次要有信心吃亏，相信有失必有得，有得必有失。生活给每个人的都是相对公平的，你得到多少与你付出的多少成正比。最后要善于吃亏，即讲求对象、方式和方法，这点一定要牢记。总之，亏要吃在明处，我们不做斤斤计较的狭隘小人，也不做逆来顺受的沉默羔羊。善于吃亏，同样也会受益无穷。

一个没文化的农村妇女来深圳生活，她在街头摆小摊卖胶卷。市场上一个柯达胶卷卖20元，她却卖15元1角，一个胶卷只赚一角钱。渐渐地，生意越做越大，她开了一家摄影器材店，但依旧一个胶卷赚一角。虽是毛利，但是批发量大得惊人，深圳搞摄影之人没有不认识她的。

但她并未因此被利欲熏心。一次，有外地的商人把钱包丢在她那儿，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

她花了很多长途电话费才找到失主。还有一次，多收了顾客的钱，她火急火燎找到人家还钱。这样的事情几乎屡见不鲜，也因此，她的买卖越做越大，广受人们的好评。

吃亏虽要吃得有势头，但从中获利要低调些，以免引起他人的猜测，认为你是在作秀。有些小利该放手则放，不可缺乏高瞻远瞩的战略眼光，懂得拒绝本来不该属于你的利益。

一些商人认为吃亏是一种损失，但《成功定律》的作者拿破仑·希尔曾说："全国最富有的人要我为他工作 20 年而不给我一丁点儿报酬。一般人面对这样一个荒谬的建议，肯定会觉得太吃亏而推辞，可我没这样干，我认为我要能吃得这个亏，才有不可限量的前途。"从这段话中不难悟出一条经商策略——明处吃亏，暗中得利。

曾经有一位哲人说过："人，其实是一个很有趣的平衡系统。当你的付出超过你的回报时，你一定取得了某种心理优势；反之，当你的获得超过了你付出的劳动，甚至不劳而获时，便会陷入某种心理劣势。"商人不能因为吃亏或获取利益多少来影响事物观，否则得不偿失。因此，做生意要学会明吃亏，暗中吃亏无人得知，自然招揽不来生意，这也只会让你在斤斤计较上丧失更多资源，得小失大。懂得如何吃亏才能从中赚取大利，能吃得亏的人才能在沉淀中"厚积薄发"，暗中赚取利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



传奇人生80载，商海沉浮60年
听李嘉诚讲述自己的人生哲学和商业智慧
受益匪浅

人的一生，不过是一个匆匆过客。生命对于人只有一次，我认为在我有生之年，如果能在人世间留下一些可称之为痕迹的东西，能为人类做出点贡献，那么，不论将来的结局如何，我便死而无憾。

——关于人生

12 岁开始做学徒，不到 15 岁就挑起一家人生活的担子，再没有受过正规的教育。当时自己非常清楚，只有我努力工作和求取知识，才是我唯一的出路，我有一点钱都去买书，记在脑子里面，才去再换另外一本，到我今天来讲，每一个晚上，在我睡觉之前，我还是一定得看书，知识并不决定你一生财富的增加，但是你的机会更加多了，你创造机会，才是最好的途径。

——关于勤奋

假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是要有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是我的哲学。

——关于用人

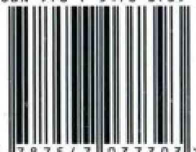
我生平最高兴的，就是我答应帮助人家去做的事，自己不仅是完成了，而且比他们要求的做得更好，当完成这些信诺时，那种兴奋的感觉是难以形容的。

——关于诚信

创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，其中并没有什么秘密，但要真正做到中国古老的格言所说的勤和俭也不太容易。而且，从创业之初开始，还要不断学习，把握时机。

——关于创业

上架建议：人生哲学



定价：32.00元